NICHOLAS BOOTHMAN

90 GIÂY ĐỂ THU HÚT BẤT KỲ AI

HOW TO MAKE PEOPLE LIKE YOU IN 90 SECONDS OR LESS

Hoàng Thái, Hồng Tuấn *dịch*

Phát hành ebook: http://www.SachMoi.net

Tạo ebook: Tô Hải Triều

NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG – XÃ HỘI

Lời giới thiệu

(Cho bản tiếng Việt)

Bạn đọc thân mến,

Các nghiên cứu tâm lý đã chỉ ra rằng, thời gian để thu hút một người bình thường kéo dài trong 90 giây đầu tiên. Trong bất kỳ cuộc gặp gỡ nào, đặc biệt là lần đầu gặp gỡ, ấn tượng đầu tiên và tức thì rất quan trọng và có giá trị. Nó có thể quyết định chất lượng cuộc trò chuyện, và thậm chí, người ta có thể quên hết những gì bạn nói, bạn làm, song ấn tượng đầu tiên không bao giờ phai nhạt.

Từng làm nghề nhiếp ảnh thời trang và quảng cáo trong 25 năm, đã chụp hàng nghìn bức ảnh cho các tạp chí nổi tiếng thế giới, Nicholas Boothman hiểu rất rõ tầm quan trọng của điều này. Ông đã dành nhiều thời gian nghiên cứu, tìm hiểu các nhân tố kết nối con người với nhau. Bởi vậy, cuốn sách *How to make people like you in 90s or less* được chúng tôi chuyển ngữ sang tiếng Việt với tiêu đề *90 giây để thu hút bất kỳ ai* của ông như một cuốn cẩm nang nhỏ hữu ích cung cấp cho bạn đọc cách thức kết giao và giành được cảm mến của người khác chỉ trong vòng chưa đầy 90 giây đầu tiên.

Boothman cho rằng chìa khóa để giành được cảm mến nhanh chóng của người khác nằm ở việc thiết lập sự hòa hợp. Tác giả gợi mở những kỹ thuật đơn giản nhắm tới điều này: chọn lựa thái độ thực sự hữu ích (thái độ tích cực), biết rõ mình muốn gì để đưa ra cách ứng xử hợp lý, tìm ra điểm chung giữa hai người, hoặc nếu dường như không có điểm nào chung, hãy cố ý trở nên giống họ trong khoảng thời gian ngắn nhất. Tất cả những điều này sẽ đem đến cho người đối thoại cảm giác thoải mái – dù rằng có thể họ không biết chính xác nguyên do tại sao.

Nếu bạn là người hay xấu hổ và ngại chuyện trò trong các cuộc gặp mặt xã hội, cuốn sách này chắc chắn dành cho bạn. Chúng tôi hy vọng cuốn sách nhỏ này sẽ đồng hành với bạn trên nấc thang tiến đến thành công. Nói như Nancy Monson, *khám phá được cách kết giao với người khác là bạn đã nắm chắc bí mật của thành công trong công việc và cuộc sống. Và rồi chỉ cần ứng dụng những kỹ thuật trong cuốn sách này, lập tức bạn sẽ được yêu mến và nhận được sự ủng hộ từ người khác.*

Xin trân trọng giới thiệu tới bạn đọc cuốn sách nhỏ hữu ích này!

Hà Nội, tháng 11 năm 2011

CÔNG TY CỔ PHẦN SÁCH ALPHA

Lời giới thiệu

Không khó nhận ra “bí mật” của thành công. Càng kết nối được với nhiều người, đời sống của bạn càng tốt đẹp hơn.

Lần đầu tiên tôi phát hiện ra bí mật để hòa hợp với mọi người là khi tôi làm nghề nhiếp ảnh thời trang và quảng cáo. Dù có chụp ảnh người mẫu độc quyền cho tạp chí Vogue hay chụp 400 người trên du thuyền để quảng cáo cho chuyến đi bằng đường thủy tới đất nước Na Uy, với tôi, nghề nhiếp ảnh hiển nhiên là việc ăn ý với người được chụp hơn là ăn ý với chiếc máy ảnh. Hơn nữa, không quan trọng bức ảnh được chụp ở tiền sảnh khách sạn năm sao Ritz Hotel tại San Francisco hay túp lều đổ nát dưới chân núi Châu Phi, những quy tắc kết giao có tính phổ quát.

Trong trí nhớ của tôi, tôi thấy hòa hợp với người khác không khó khăn gì. Đó là năng khiếu? Có những tài năng thiên bẩm trong việc giao thiệp với người khác chăng, hay là thứ chúng ta có thể học được? Và nếu ta có thể học, thì người khác cũng dạy ta được? Tôi quyết định khám phá nó.

Trong 25 năm chụp ảnh cho các tạp chí trên toàn thế giới, tôi biết rằng thái độ và ngôn ngữ cơ thể có tầm quan trọng tối cao quyết định ấn tượng thị giác mạnh mẽ – các tạp chí quảng cáo có dưới hai giây để thu hút sự chú ý của người đọc. Tôi cũng ý thức được rằng có cách dùng ngôn ngữ cơ thể và ngữ điệu nói để mang lại cho người hoàn toàn xa lạ cảm giác thoải mái và hợp tác. Điều thứ ba tôi nhận ra là có những từ có thể gợi lên tình cảm, tâm trạng và hành vi trong bất kỳ chủ đề nào.

Tại sao với người này ta dễ dàng ăn ý, với người khác lại không? Sao tôi hứng thú nói chuyện với người tôi mới gặp, mà người khác lại có thể cho rằng người đó buồn tẻ hay đe dọa? Rõ ràng, có những điều xảy ra vượt quá ý thức của chúng ta, nhưng đó là gì?

Tôi hiểu ra điều này khi có một lần tình cờ đọc được công trình của Tiến sĩ Richard Bandler và Tiến sĩ John Grinder trường Đại học Los Angeles về một chủ đề chưa được biết đến rộng rãi – Lập trình ngôn ngữ tư duy NLP. Khi còn làm nghề nhiếp ảnh, có nhiều thứ tôi làm bằng trực giác mà hai vị tiến sĩ cùng đồng nghiệp của ông đã dẫn chứng và phân tích như “nghệ thuật và khoa học về sự ưu trội cá nhân.” Trong suối nguồn trí tuệ mới, họ đề cập đến “giác quan ưu trội.” Tìm ra giác quan đó, bạn sẽ có chìa khóa mở cánh cửa trái tim và trí óc của tất cả mọi người.

Khi hướng đi mới của tôi trở nên rõ ràng hơn, tôi đặt máy ảnh sang một bên và quyết định tập trung chú ý vào mọi người. Vài năm sau, tôi tiến hành nghiên cứu cùng Tiến sĩ Bandler tại London và New York và được cấp bằng tương đương với Thạc sĩ về NLP. Tôi đã nghiên cứu *Các kiểu mẫu ngôn ngữ hấp dẫn* ở Mỹ, Anh và Canada, đồng thời đào sâu tìm hiểu mọi thứ diễn ra trong não bộ con người khi họ kết nối với nhau. Tôi tiến hành cùng các diễn viên, các nhà soạn kịch và giáo viên giảng dạy bi kịch ở Mỹ, những người kể chuyện ở Châu Phi để phỏng theo các bài tập ứng tác nhằm nâng cao kỹ năng nói chuyện.

Từ đó, tôi liên tục tổ chức các buổi hội thảo và nói chuyện trên toàn thế giới, tiếp xúc với tất cả các nhóm người và cá nhân, từ đội bán hàng tới giáo viên, từ nhà lãnh đạo nghĩ rằng họ biết tuốt, cho tới những đứa trẻ hay xấu hổ đến nỗi chúng nghĩ mình đần độn. Có một điều rất rõ ràng là: giành được lòng cảm mến của ai đó trong vòng chưa đầy 90 giây là một kỹ năng có thể học được rất tự nhiên và dễ dàng.

Thế rồi có người nói với tôi: "Nick này, những điều anh nói thật đáng ngạc nhiên. Sao anh không viết chúng ra?" Chà, tôi đã nghe lời họ, và tôi đã viết. Giờ đây, chúng là của bạn.

1. “Có gì đó khiến mình cảm mến người này”.

Lỗi khi bạn cần bán hàng, hẹn hò hay xoay xở để khỏi nhận giấy phạt giao thông, bạn cần tạo ra sự kết nối. Đôi khi việc kết giao xảy đến một cách tự nhiên mà bạn chẳng rõ vì sao. Công việc hoàn tất, đối thoại trôi chảy và cảnh sát xé bỏ giấy phạt. Nhưng chẳng phải nhiều khi bạn cũng rơi vào tình trạng không thể giao tiếp với người khác dù có cố đến mấy hay sao? Cứ cho rằng bạn thấy mình thật ổn, là một người lịch sự. Cũng có thể bạn còn là một nhân vật huyền thoại đầy quyến rũ nữa. Nhưng dù bạn có nói hay làm gì, bạn không thể có được một mối quan hệ tốt đẹp nếu không biết giao tiếp.

Không ai có thể sống cô độc cả. Sống đúng mực không bao giờ là điều kiện chắc chắn để bạn có được mối quan hệ tốt với người khác, chứ không nói đến sự hòa hợp. Trong từ điển, “hòa hợp” được định nghĩa là “sự giao tiếp hài hòa đáng mến”. Trong giao tiếp, ta thể hiện những thói quen nhất định ngay cả khi mới gặp một ai đó. Nếu những thói quen đó có ích và sự hòa hợp được tạo ra, ta có thể trò chuyện thật cởi mở và chấp nhận cũng như trân trọng nhau. Sự tôn trọng nhau là cần thiết vì kết quả quan trọng nhất của kết giao chính là sự tin cậy. Nếu không có tin tưởng nhau, thì người phát đi thông điệp, chứ không phải thông điệp, sẽ trở thành tâm điểm bị soi xét, và sự soi xét đó lại tạo ra cảm giác khó chịu.

Nhưng nếu có thể cùng cảm nhận thế giới bằng chính đôi mắt, đôi tai và những cảm nhận của người khác, thì ta sẽ thật gắn bó với nhau, trở nên đồng bộ với nhau. Nghĩa là, khi bạn giống họ, họ sẽ tin tưởng và cảm thấy thoải mái trước bạn – và trong sâu thẳm, họ tự nói với mình: “Mình chẳng biết gì về người này, nhưng có điều gì đó khiến mình rất cảm mến.”

Nghiên cứu cho thấy, người ta có gần 90 giây để gây ấn tượng tốt với ai đó trong lần đầu gặp mặt. Những gì xảy ra trong 90 giây đó có thể quyết định sự thành bại của ta trong việc có được một mối quan hệ hòa hợp. Trong thực tế, thậm chí ta còn chẳng mất đến 90 giây để làm điều đó.

Sự hòa hợp tự nhiên

Sự thu hút có ở khắp mọi nơi. Bạn có thể gọi nó là từ trường, đối cực, điện từ, tư duy, thông minh hay uy tín, nó vẫn là sức hút – nó vẫn nằm trong mọi loài, từ động vật, thực vật đến cả khoáng vật. Chúng ta đồng bộ với nhau một cách tự nhiên, và mặc dù

khó nhận biết, sự thực nó vẫn luôn gắn kết ta lại với nhau.

Ta thường dựa vào những dấu hiệu cảm xúc từ cha mẹ, đồng nghiệp, thầy cô và bạn bè để hành xử trong cuộc sống. Ai cũng chịu ảnh hưởng bởi những cảm xúc phản hồi, những cử chỉ và cách làm của người khác. Nếu cha mẹ bạn ngồi theo cách nào đó, bạn sẽ làm giống vậy; nếu bạn thân của bạn hay ngôi sao điện ảnh bạn hâm mộ bước đi theo cách thức nào đó, bạn có thể cũng bắt chước dáng đi của họ. Ta đồng bộ để trở nên giống họ.

Chúng ta luôn yêu thích việc kết giao. Sở dĩ bạn ăn ý với bạn bè thân thiết là vì các bạn có chung sở thích, quan điểm và thậm chí cả cách thức làm mọi thứ tương đồng nhau. Hẳn nhiên bạn cũng thấy những sự khác biệt và tranh luận về nó, nhưng cốt yếu là ta vẫn giống nhau.

Kết giao tình cờ

Bạn có thể đã đi du lịch đến những đất nước mà người khác không hiểu được tiếng nói của bạn và bạn cũng không hiểu nổi họ nói gì. Hẳn bạn cảm thấy đôi chút bất tiện – thậm chí cả nghi ngờ nữa – khi người ta không hiểu điều bạn nói. Rồi bất ngờ bạn gặp ai đó đến từ chính đất nước bạn, có thể còn từ quận hạt nơi bạn sinh sống nữa. Người này nói tiếng nói của bạn, và RẦM!, bạn kết giao được với người bạn mới tốt nhất – ít nhất là trong chuyến đi này. Các bạn có thể chia sẻ những trải nghiệm, quan điểm, hiểu biết về các nhà hàng và món hời mà hai người biết được. Các bạn chắc chắn cũng sẽ trao đổi những thông tin cá nhân về gia đình và công việc của mình. Và hẳn bạn sẽ sẻ chia nhiều điều nữa, bởi hai người có chung ngôn ngữ. Đó chính là sự kết giao tình cờ. Có thể lòng nhiệt tình sẽ giúp bạn duy trì được tình bằng hữu sau khi bạn trở về quê nhà, chỉ đến lúc nhận ra ngoài điểm chung về ngôn ngữ và nơi chôn rau cắt rốn, hai người không còn điểm chung nào khác, thì lúc đó mối liên hệ giữa hai người mới tự thân tan rã.

Điều này không chỉ giới hạn trong ngôn ngữ và khoảng cách địa lý. Những cuộc gặp gỡ tình cờ vẫn xảy ra hàng ngày với tất cả chúng ta – ở nơi công sở, trong siêu thị, tiệm giặt khô là hơi, hay bến xe bus.

Chìa khóa thiết lập sự kết giao với người lạ chính là học cách để trở nên giống họ. May mắn thay, điều này hết sức giản đơn và cũng nhiều thú vị. Nó cho phép bạn nhìn ngắm kỹ lưỡng mỗi cuộc gặp gỡ mới chẳng khác nào giải một câu đố, chơi một trò chơi, hay tận hưởng một niềm vui.

Kết giao hữu ý

Khi nào hai hay nhiều người có chung sở thích, mối quan tâm hay cách đối đãi với nhau, khi đó giữa họ có sự kết giao. Như chúng ta đều biết, sự kết giao có thể xảy ra khi ta nhiệt tình chia sẻ với nhau sở thích và các mối quan tâm, hay khi ta tìm thấy chính mình trong những hoàn cảnh và tình thế nào đó của người khác. Nhưng nếu ngay lúc này, bạn chẳng tìm thấy một điểm chung nào như trên, thì vẫn có cách thiết lập sự kết giao với người khác, đó là qua cách kết giao "hữu ý".

Khi chúng ta sắp đặt một cuộc kết giao hữu ý, hẳn ta chủ tâm bắt khoảng cách và sự khác biệt giữa ta và người lạ phải giảm đi, qua việc tìm ra những điểm chung. Khi chuyện này xảy đến, ta thấy có sự kết nối tự nhiên với người khác, hay với những người khác, vì ta thân thuộc với nhau – chúng ta trở nên giống người khác.

Khi mối thân tình giữa Mark và Tanya tiến triển, có nhiều chuyện nữa xảy ra hơn là cuộc gặp gỡ giữa những đôi mắt. Người bình thường có lẽ chẳng để tâm đến, nhưng rèn luyện mắt và tai sẽ rất có ích. Họ cùng chia sẻ sở thích sưu tầm tem, và rồi các hành động tương tự nhau mang họ đến gần nhau hơn.

Cơ sở chung

Mark đang tham dự một bữa tối trang trọng gồm tám người một bàn. Anh ghét đến dự các sự kiện kiểu này và như mọi khi anh không nói nổi một lời. Anh bắt đầu tỏ ra lúng túng. Anh không biết ai ngoại trừ cảm thấy dễ gần với một nhân viên kế toán đang ngồi bên kia bàn ăn và cười với mọi người. Bất ngờ vị khách đó đi vòng về phía anh, một thiếu nữ trẻ vận bộ đầm màu thiên thanh bóng. Nàng bắt gặp ánh mắt anh trong một khoảnh khắc trước đó, dù cho hai người không hề nói gì với nhau, và nàng nói với anh rằng, nàng là người sưu tầm tem. Hoàn toàn giống Mark!

Mark như được giải vây và vui mừng khôn xiết khi có cơ hội trò chuyện với nàng. Họ có một điểm chung – là tem thư. Mark nói chuyện to hơn và kể tất cả với Tanya về con tem quý hiếm Poached Egg năm 1948 và việc anh đã tìm được nó ra sao ở thị trấn Cortlandville bang New York khi nhãn hiệu Pontiac "hấp hối". Hai khuỷu tay chống lên bàn và ngón tay đặt nhẹ nhàng trên cổ, ngón cái gần với tai mình, Tanya như tựa vào Mark; đồng tử của nàng hơi giãn ra, đôi vai nàng mềm mại và thư thái hơn. Mark cười đáp lại Tanya khi nàng cười, lắc đầu mỗi khi nàng làm vậy. Nàng nhấm nháp từng ngụm nước; chàng thấy mình cũng làm điều tương tự…

Mark và Tanya đã thiết lập được sự kết giao. Họ kết nối và khởi đầu mối quan hệ

thông qua sở thích chung. Sự kết giao của họ hiển nhiên có nhiều cung bậc – những ám hiệu và nhịp điệu họ gửi đến người khác, sự đổi thay hành vi mà họ làm nhưng không ý thức đến. Sẻ chia mối quan tâm mang lại cho họ sự gần gũi, và họ đang hòa hợp dần với nhau. Ai biết điều này sẽ dẫn tới đâu? Người này như thể chính là người kia, vì rằng họ giống nhau; và vũ điệu kết giao bắt đầu. Họ tạo nên sự kết nối đầy triển vọng chỉ trong vòng chưa đầy 90 giây.

Ngôn ngữ cơ thể, nét mặt, ngữ điệu, ánh mắt nhìn nhau, nhịp thở, và nhiều hành vi sinh thể nữa mang con người đến gần nhau. Bằng những sắp đặt giản đơn, vô tình họ bắt đầu cư xử cùng một nhịp. Họ bắt đầu đồng bộ trong từng cử chỉ, hành vi.

Kết giao hữu ý được thiết lập thông qua những thay đổi có chủ tâm để điều chỉnh hành vi của bạn, trong một thời gian ngắn, sao cho giống người khác. Bạn như một người mô phỏng để thiết lập sự kết nối. Mô phỏng chính xác điều bạn có thể làm.

Tất thảy những gì bạn cần là thái độ, diện mạo, thân thể, nét mặt, cặp mắt, ngữ điệu của bạn, tài năng chọn lựa ngôn từ để dàn xếp cuộc trò chuyện và tài năng phát hiện ra ý thích của người khác. Thêm nữa là khả năng lắng nghe và quan sát người khác. Bạn không cần bất kỳ vật dụng ngoại thân nào, không đồ dùng thiết bị, không thuốc kích thích tình dục, không thuốc viên, không sổ séc. Hoàn toàn là những khả năng tuyệt vời mà bạn sẵn có – và niềm khát khao bầu bạn với người khác.

2. Thái độ là tất cả

Tâm trí và thân thể ta cùng nằm trong một hệ thống. Chúng có tác động lẫn nhau. Khi bạn hạnh phúc, vẻ ngoài của bạn, lời bạn nói đều toát lên vẻ hạnh phúc. Thử trở nên buồn rầu khi bạn nhảy lên và vỗ tay, hay thử tỏ vẻ hạnh phúc khi bạn ngồi thõng trên ghế và mặc cho đầu bạn gục xuống xem sao. Bạn không thể làm được điều đó. Thái độ chi phối tâm trí ta, và tâm trí lại truyền đến ngôn ngữ cơ thể.

Thái độ đặt định đặc tính và lối suy nghĩ, giọng điệu, lời nói của bạn. Quan trọng nhất là, nó điều khiển vẻ mặt và ngôn ngữ cơ thể bạn. Thái độ cũng giống như mâm thức ăn chúng ta bày biện ra để thiết đãi người khác. Một khi thái độ đặt định lên tâm trí, bạn khó có thể ý thức để kiểm soát được các dấu hiệu mà cơ thể bạn gửi đi. Cơ thể bạn có trí tuệ của riêng nó, và nó sẽ trình diễn những cung bậc xử sự có liên đới với thái độ mà bạn trải nghiệm.

Một thái độ thực sự hữu ích

Dù bạn làm gì hay bạn ở đâu, thái độ của bạn quyết định mối quan hệ của bạn – nếu không muốn nói đến mọi thứ trong cuộc sống của bạn.

Tôi đã giao dịch ở một chi nhánh ngân hàng trong vòng tám năm. Thỉnh thoảng, ai đó mà tôi chưa từng biết gửi đến cho tôi một lá thư (đánh vần sai cả tên tôi). Lá thư đó viết họ mong muốn ra sao khi có được một khách hàng đặc biệt như tôi. Nhưng nói gì thì nói, dù các ngân hàng có cố gắng cải thiện dịch vụ “cá nhân” của họ đến đâu, thì chúng cũng khá giống nhau, và ngân hàng tôi đang dùng hiện tại thực sự cũng không khác những nơi khác là mấy. Vậy thì tại sao tôi vẫn gửi tiền ở ngân hàng này dù ngay gần nhà tôi có hai ngân hàng mới mở, cạnh tranh hơn nhiều? Thuận tiện ư? Rõ ràng không phải. Thứ hạng tốt hơn? Không phải. Nhiều dịch vụ hơn? Không. Không phải những điều trên. Mà là bởi Louanne, một trong những người thu ngân. Louanne mời chào được điều gì mà ngân hàng lừng danh không thể? Đó là việc cô mang lại cho tôi cảm giác thoải mái. Tôi tin là cô quan tâm đến tôi, và những khách hàng khác cũng cảm thấy như vậy. Bạn có thể nói chuyện theo cách họ nói với cô. Cô gái quyến rũ đó làm cho toàn bộ nơi chốn ấy sáng bừng lên.

Louanne đã làm thế nào? Rất đơn giản. Cô biết cô muốn gì: làm vui lòng khách hàng và làm tốt công việc của mình. Cô có Một thái độ thực sự hữu ích. Cô cũng là người vui vẻ và không vụ lợi, và ai cũng được lợi từ điều này: tôi – một khách hàng, hay

đồng nghiệp của cô, bạn bè cô, không nghi ngờ gì, cả gia đình, và trên hết, chính là cô nữa. Louanne gửi đi Thái độ thực sự hữu ích của cô để rồi nhận lại gấp trăm gấp nghìn lần, và trở nên sung sướng, thực sự đủ đầy. Và chẳng mất một xu nào cả.

Một thái độ thực sự vô ích

Hai người có thái độ rất khác nhau có thể có những trải nghiệm tương đồng nhau. Nhưng nếu hai người phản ứng trước trải nghiệm tương đồng với thái độ tương đồng nhau, giữa họ tự nhiên có chung mối ràng buộc. Thái độ có khuynh hướng lan truyền, và bởi chúng bắt nguồn từ sự diễn giải những trải nghiệm cảm xúc, chúng có thể bị bóp méo và đẽo gọt; chúng có thể bị kìm nén hay bùng nổ.

Chuyện gì sẽ xảy ra khi con người mất khả năng kiểm soát và trở nên tức giận? Trông vẻ ngoài họ rất hiếu chiến, giọng nói nghe chói tai và họ buông ra những lời hăm dọa. Họ có thể làm cho người xung quanh sợ hãi. Đứng trên quan điểm của cách hành xử khiến cho người khác yêu mến bạn, chúng tôi gọi đó là Thái độ thực sự vô ích. Bạn có chứng kiến cảnh các bậc cha mẹ tức điên lên, mắng mỏ con cái họ khi chúng nghịch hoa quả ở siêu thị? Hoặc bực mình hơn là, bạn có chứng kiến những nhân viên bán hàng chẳng màng gì đến khách? Hay cảnh các bác sĩ nóng vội? Tất thảy họ đều đang có những thái độ vô ích. Tôi không nói thế là đúng hay sai; tôi chỉ chỉ ra rằng từ quan điểm giao tế, điều này không gửi đi thông điệp tốt, nếu ta giả định rằng chúng có gửi đi thông điệp, và thường có ý nghĩa. Thái độ vô ích có khuynh hướng bắt nguồn từ những người không hiểu họ thực sự muốn gì trong việc giao tế của họ.

Hãy nhớ rằng, từ “K” trong “KFC” là viết tắt của “Know what you want” (Biết mình muốn gì). Nếu bạn không biết mình muốn gì, sẽ chẳng có thông điệp nào được phát đi và chẳng có cơ sở nào cho việc kết nối với mọi người cả.

Phần lớn mọi người đều nghĩ về thứ họ *không* muốn như thể đối lập với thứ họ muốn, và thái độ của họ phản ánh điều đó. “Tôi không muốn sếp la hét tôi thêm lần nào nữa” khác hoàn toàn so với thái độ “Tôi muốn đảm trách công việc của sếp” hay “Tôi muốn được thăng cấp”. Hay đơn giản, ý nghĩ “Tôi phát ốm lên khi phải bán cà vạt cả ngày” gửi đi một thái độ hoàn toàn khác so với ý nghĩ: “Tôi muốn dạo chơi trên một con thuyền đánh cá ở Honey Harbor.”

Trí tưởng tượng có tác động mạnh mẽ nhất tới bạn – mạnh hơn cả ý chí của bạn nữa. Hãy nghĩ về nó. Trí tưởng tượng đã dẫn dắt bạn tới những trải nghiệm trong tâm trí thông qua ngôn ngữ hình ảnh, âm thanh, cảm giác, mùi vị. Trí tưởng tượng bóp méo sự thật. Nó có thể khiến bạn thấy tuyệt vời hoặc khốn khổ. Nó có thể thúc đẩy bạn đi

lên hoặc nhấn chìm bạn xuống trong thế giới thực. Thế nên, bạn càng nuôi dưỡng trí tưởng tượng tốt bao nhiêu, thì suy nghĩ và thái độ và cả cuộc sống của bạn nữa càng tốt lên bấy nhiêu.

Lựa chọn là của bạn

Thông tin tốt là bạn được quyền lựa chọn thái độ cho mình. Nếu bạn được tự do chọn lựa người bạn thích, thì tại sao lại không lựa chọn một Thái độ thực sự hữu ích?

Bạn hãy hình dung thế này: bạn đến phi trường quốc tế Miami International Airport, và bạn bị lỡ chuyến bay tới thành phố Omaha. Bây giờ, việc đơn giản là bạn phải trả thêm tiền để có được chuyến bay sau, vì thế bạn trèo lên ghế sân bay và hét gọi người quản lý. Đây quả là một Thái độ thực sự vô ích. Nếu điều bạn muốn là nhận được sự giúp đỡ nhiều nhất từ phía các nhân viên, thì việc tốt nhất bạn có thể làm là tìm ra một Thái độ thực sự hữu ích để tạo lập sự kết giao và nhận được sự hợp tác của họ.

Tôi lấy làm xấu hổ khi nói ra điều này, nhưng thực tế là tôi đã thoát được không dưới mười tờ phiếu phạt (có vài lần tôi cũng thất bại), không chỉ là vi phạm luật đỗ xe. Tôi hoàn toàn tin rằng nếu tôi khởi đầu bằng cách nói với viên cảnh sát rằng radar của anh ta đã tắt sóng hoặc tôi bị mất bình tĩnh và trở nên cáu giận rồi nói với anh ấy rằng tôi là em họ thị trưởng, và rằng tôi sẽ không bao giờ đến thăm thị trấn này nữa, chắc chắn tôi sẽ bị viên cảnh sát xử phạt mà không phải băn khoăn nghĩ ngợi gì. Nếu tôi muốn viên cảnh sát quý mến tôi, hiểu ra tình cảnh của tôi và hủy giấy phạt, thì tôi phải khoác lấy Thái độ thực sự hữu ích, kiểu như "Xin lỗi anh", hay "Tôi chấp nhận", hay "Trời ơi, tôi thật ngu ngốc", hay là "Ôi, vâng, cảm ơn anh!"

Lần gần đây nhất khi tôi đỗ xe trong bãi đỗ xe siêu thị của thị trấn, viên cảnh sát bám theo sau tôi vào tận bãi, anh đỗ xe ngay sau tôi. Tôi trèo ra khỏi xe, tiến về phía xe anh ta. Từ diện mạo, bộ râu và dáng dấp anh, tôi đoán anh là người ưa vận động, hay một người chủ về cảm giác (bạn sẽ học được nhiều điều hơn ở các chương sau), thế nên câu đầu tiên tôi thốt ra là "Tôi sai rồi." Là bởi không nghi ngờ gì, tôi đã vi phạm. Anh dành cho tôi một bài nói chuyện về việc tôi làm và tha thứ cho tôi kèm lời cảnh cáo. Điều này cho thấy thái độ của tôi quyết định mức độ cuộc chạm trán – bởi tôi biết tôi muốn gì.

Trong tình huống mặt đối mặt, thái độ của bạn nói về bạn trước nhất. Đó cũng là điều cốt yếu trong cuộc sống của bạn – nó kiểm soát chất lượng và hình thức mọi thứ bạn làm.

Không cần tưởng tượng nhiều để vẽ ra những thái độ thực sự vô ích – giận dữ, nóng vội, tự cao tự đại, buồn tẻ, mỉa mai cay độc – thế nên, sao ta không suy tính và đưa ra những thái độ thực sự hữu ích? Khi lần đầu gặp ai đó, bạn có thể nhiệt tình, hăng hái, hỏi han, giúp đỡ hoặc tỏ ra duyên dáng. Hay như tôi, tôi thích tỏ ra nồng ấm. Có những xúc cảm làm say lòng người, khiến người tiếp xúc với ta cảm thấy ấm áp; trên thực tế, các nhà khoa học phát hiện ra nó còn giúp con người giải phóng nỗi đau. Khỏi cần nói, bất kỳ điều nào trên đây cũng hữu dụng hơn là hận thù và sự bất kính.



Hãy tự hỏi mình: “Mình muốn gì, ngay lúc này, ngay thời khắc này? Thái độ nào là tốt nhất?” Xin bạn nhớ cho, chỉ có hai loại thái độ để cân nhắc mỗi khi ta cư xử: hữu ích và vô ích.

Bài tập thái độ

Khởi sự ký ức hạnh phúc

Bạn có biết thanh âm thực gợi nhắc bạn nhớ đến những điều đặc biệt trong cuộc đời thế nào không? Khi tôi lên tám, mẹ tôi đưa tôi đến một khu nghỉ mát. Tại đó, tôi đứng cạnh một người đàn ông làm bánh rán trong khi nam ca sĩ Paul Anka hát bài “Diana”. Giờ đây, cứ mỗi lần nghe thấy bài hát đó, mùi bánh rán lại xâm lấn và kỷ niệm về kỳ nghỉ hạnh phúc tràn về trong tôi. Bài hát ấy là khởi sự cho những kỷ niệm gắn liền với nó. Sự khởi sự có thể bắt nguồn từ thanh âm, hay một hình ảnh mắt ta nhìn thấy. Cũng có thể bắt nguồn từ một cảm giác hoặc hành động. Và dù tin hay không, nó đã được giữ chặt.

Dưới đây là từng bước một để bạn hiểu ý tôi nói. Viết kỷ niệm ra một mẩu giấy, nắm chặt lấy. Rồi thả ra. Lặp lại việc này vài lần nữa. Đây sẽ là khởi sự của bạn.

1. Chọn lựa một Thái độ thực sự hữu ích – thái độ mà bạn biết sẽ có ích khi bạn gặp ai đó lần đầu. Có thể là ham hiểu biết, tháo vát, ấm áp hay nhẫn nại, hoặc bất kỳ thái độ nào bạn nghiệm ra đôi lần trong đời có thể gọi nhắc cho bạn.

2. Tìm một nơi khiến bạn thoải mái, tĩnh lặng và không quá sáng chói, ở đó bạn không bị bối rối trong vòng mười phút. Ngồi xuống theo tư thế ngồi thiền, nhẹ nhàng thở (bằng bụng chứ không phải bằng ngực) và thư giãn.

3. Giờ, bạn đã sẵn sàng. Nhắm mắt và hình dung một lúc nào đó trong đời mình, bạn lựa chọn một thái độ. Trong ánh sáng tâm hồn, vẽ lên bức tranh của sự kiện đặc biệt

này. Vẽ ra chi tiết nhất có thể. Điều gì hiện lên trong bức tranh tổng thể, và từng chi tiết là gì? Bức tranh đó sắc nét, hay mờ nhạt, màu trắng đen hay đủ sắc màu? Bức tranh đó lớn hay bé? Dành thời gian và vẽ nó thật nhất có thể. Giờ, bước vào trong bức tranh, nhìn ngắm bằng chính đôi mắt bạn. Ghi ra điều bạn nhìn thấy.

4. Tiếp theo, thêm vào các âm thanh có liên quan đến bức tranh. Lưu ý xem những thanh âm đó đến từ đâu: bên trái, bên phải, đằng trước, hay đằng sau? Ồn ã hay êm dịu? Các loại âm thanh gì? Âm nhạc? Giọng nói? Lắng nghe thanh điệu, âm lượng và nhịp điệu của chúng. Lắng nghe thật sâu, và những thanh âm sẽ trở lại. Lắng nghe đặc trưng của mỗi âm thanh và gắng nghe xem nó góp phần vào thái độ mà bạn lựa chọn thế nào.

5. Đưa ra những cảm giác về mặt thân thể có liên quan đến sự kiện: cảm giác về những thứ quanh bạn, nhiệt độ không khí, trang phục, đầu tóc của bạn. Tiếp đó, lưu tâm tới các cảm giác trong bạn. Chúng bắt đầu từ đâu? Có lẽ chúng bao quanh thân thể bạn. Chuyển sự tập trung vào trong các cảm xúc tuyệt vời và vui thích với nó. Lướt đi cùng nó. Lưu tâm bất kỳ hương vị nào bạn muốn đi kèm, và nhấm nháp.

6. Với cặp mắt "của người ngoài" vẫn khép, hãy nhìn vào cặp mắt "bên trong" cảnh tượng ấy lần nữa. Làm cho bức tranh sắc nét hơn, tươi sáng hơn, đậm nét hơn, và lớn hơn. Làm cho âm thanh sáng rõ hơn, thanh khiết hơn, và hoàn hảo hơn. Làm cho những xúc cảm mạnh mẽ hơn, phong phú hơn, sâu sắc hơn, và ấm áp hơn. Theo chân các xúc cảm mãnh liệt đó nếu chúng đưa bạn đi từ nơi này đến nơi khác, rồi kéo chúng quay trở lại thời điểm ban đầu và làm cho chúng trở nên sâu sắc. Cứ trở đi trở lại như thế cho đến khi những cảm xúc ngày càng mạnh mẽ hơn. Hãy cứ để cho xúc cảm chảy tràn trong tâm trí bạn.

7. Làm lại mọi thứ lần thứ hai cũng nhiều, mãnh liệt và thuần khiết như vậy. Làm lại hai lần nữa. Lần nữa. Giờ đây, toàn bộ cơ thể và tâm trí bạn đắm chìm trong trải nghiệm về nó. Hãy nhìn, nghe, cảm nhận. Cảm nhận mãnh liệt nhất có thể, chỉ khi nào bạn không thể cảm nhận sâu hơn, hãy lặp lại lần nữa, lần nữa, và nắm chặt tay, nhanh, mạnh. Cảm xúc quấn chặt lấy bạn. Lặp lại cho mạnh mẽ hơn, rồi khi cảm xúc lên tới đỉnh điểm, bạn sẽ cảm thấy nhẹ bẫng. Thả lỏng bàn tay, cảm nhận những xúc cảm cuộn lấy thân thể bạn. Làm nó nhiều lần, rồi lại thả lỏng bàn tay, và để cho thân thể nghỉ ngơi.

Chờ đợi một phút, rồi kiểm tra lại khởi sự của bạn. Nắm chặt tay, và lưu tâm đến những xúc cảm đang chảy trong các giác quan của bạn. Kiểm tra lại lần nữa sau một, hai phút. Bạn đã sẵn sàng sử dụng Thái độ thực sự hữu ích bất kỳ lúc nào bạn muốn.

Đã bao nhiêu lần bạn nhìn thấy các biên tập viên truyền hình trong tâm trạng chán nản thực hiện một cuộc phỏng vấn trên tivi? Hay một nhân viên kinh doanh phục vụ bạn trong cửa hàng khi rõ ràng anh ta muốn thành người khác, làm ở đâu khác chứ không phải nơi này, hay một người đồng nghiệp chế nhạo rất nhiều người, hoặc những hành khách xấc xược với tài xế – người duy nhất đang điều khiển phương tiện để đưa họ tới nhà thờ đúng giờ? Đó là những Thái độ thực sự vô ích. Theo nguyên tắc kết giao, thì tôi cam đoan rằng họ gần như chuốc lấy thất bại.

Thái độ thực sự hữu ích là một trong những phương tiện tạo nên sự quyến rũ. Tư thế cử chỉ, các động tác, cách biểu lộ của bạn sẽ nói về bạn trước cả khi bạn nói.

Càng sớm biết mình muốn gì và thái độ nào hữu dụng nhất cho mình lúc đó, bạn càng sớm lựa chọn ngôn ngữ cơ thể, giọng nói và ngôn từ để đạt được điều đó.

Kết luận ở đây rất rõ ràng. Người nào biết được điều họ muốn sẽ có khuynh hướng đạt được điều đó, vì rằng họ biết đặt trọng tâm và có thái độ tích cực – thể hiện qua vẻ bề ngoài lẫn nội tâm – để đạt được nó. Lần sau, khi gặp ai, bạn hãy tỏ rõ niềm vui và bạn sẽ thấy mình thay đổi thế nào. Trông bạn hân hoan, bạn nói cười, và lời nói của bạn cũng vui vẻ theo. Đây là một “gói giao tiếp” hoàn chỉnh. Những gì bạn nhận được từ người khác sẽ tương tự với những gì bạn trao đi cho họ. Chương tiếp theo đưa ra cái nhìn chi tiết về việc các tín hiệu này liên đới tới hình ảnh tích cực của ta ra sao.

3. Làm giá trị hơn nói

Ấn tượng đầu tiên có tác động rất lớn. Cùng với các đánh giá mang tính bản năng, chúng ta cũng cân đo đong đếm những cơ hội trong phần lớn mọi cuộc gặp gỡ mặt đối mặt với người lạ.

Dù ta có gắng sức thế nào, ta cũng không thể tránh khỏi sự thật rằng hình ảnh và phong thái của ta hết sức quan trọng mỗi khi gặp ai đó lần đầu. Một bộ trang phục phù hợp và đẹp mắt sẽ mang lại cho người tiếp xúc với ta thiện cảm ngay từ đầu, nhưng làm thế nào để người khác niềm nở với ta? Và bạn dự kiến phô bày những phần đáng mến trong cá tính độc nhất của bạn thế nào?

Ngôn ngữ cơ thể

Ngôn ngữ cơ thể, bao gồm dáng điệu, cách thức biểu lộ, điệu bộ cử chỉ của bạn, giải thích cho phân nửa những phản ứng từ người khác và các giả định ta đưa ra.

Khi nghĩ về ngôn ngữ cơ thể, ta có khuynh hướng nghĩ đến ý nghĩa của nó với những điều xảy ra từ phần cổ trở xuống. Nhưng tác dụng của cuộc nói chuyện với người khác – và việc người khác đưa ra giả định gì về ta – lại bắt nguồn từ phần cổ trở lên. Các cử động trên khuôn mặt và cái gật đầu, nghiêng đầu có một bản từ vựng ngang bằng hoặc hơn so với các phần khác trên cơ thể.

Những tín hiệu từ ngôn ngữ cơ thể ta gửi đi chứa đựng rất nhiều ý nghĩa. Có những tín hiệu sẵn có ngay từ khi ta mới sinh ra; số khác lại được sản sinh từ xã hội và nền văn hóa mà ta sống. Ở nơi nào trên hành tinh này, nỗi sợ hãi cũng xui khiến người ta giương vây bảo vệ mình. Hạnh phúc thì giống nhau, nhưng bất hạnh mỗi người một kiểu.

Và dù cho bạn tìm được chính mình ở đâu trên thế gian này, thì trái tim vẫn là cội nguồn mạch đập của tât cả. Mọi biểu hiện trên gương mặt và ngôn ngữ cơ thể đều phụng sự cho mục đích lớn hơn là giúp thân thể duy trì tình trạng khỏe mạnh trong trung tâm xúc cảm, tâm trạng của nó – trái tim ta.

Có nhiều cuốn sách đã bàn về ngôn ngữ cơ thể, nhưng khi người ta nói và làm, thì hình thức giao tế này có thể bị sai lệch trong hai dạng rõ rệt: đóng và mở. Ngôn ngữ cơ thể mở bộc lộ tình cảm bạn, trong khi ngôn ngữ cơ thể đóng lại bảo vệ, phòng ngự nó. Trong kết giao, ta có thể nghĩ về cả điệu bộ cử chỉ và những thứ không phải cử chỉ

điệu bộ.

Ngôn ngữ cơ thể mở

Ngôn ngữ cơ thể mở bộc lộ tình cảm và cơ thể bạn (dĩ nhiên là trong giới hạn của phép lịch sự) cùng những dấu hiệu hợp tác, tán thành, sẵn sàng, lòng nhiệt tình và sự chấp thuận. Những điệu bộ cử chỉ này được phô ra. Chúng ám chỉ "Đồng ý!"

Cơ thể bạn không biết cách nói dối đâu. Một cách vô thức, không nhận sự chỉ thị từ bạn, nó truyền đi ý nghĩ và cảm xúc của bạn bằng ngôn ngữ của chính nó tới cơ thể những người khác, và cơ thể họ hiểu được thứ ngôn ngữ này một cách hoàn hảo. Bất kỳ sự mâu thuẫn nào tồn tại trong thứ ngôn ngữ này đều có thể phá vỡ sự tiến triển trong giao tiếp.

Trong cuốn sách nổi tiếng của mình, *Để đọc mỗi người như một cuốn sách*, tác giả Gerard I. Nierenberg giải thích giá trị của điệu bộ cử chỉ mở. Nó bao hàm bàn tay mở rộng và cánh tay không khoanh vào, cũng như những chuyển động tinh vi như muốn hướng tới người khác và nói rằng: "Tôi bên bạn đây" và biểu lộ cả sự hoan nghênh: chẳng hạn, hình ảnh chiếc áo khoác không kéo khóa vừa mang nghĩa trực tiếp lại vừa có tính biểu trưng gợi mở đến trái tim. Khi làm như vậy, điều này ám chỉ rằng "Mọi thứ sẽ tốt đẹp thôi."

Rõ ràng, những cử chỉ mở của cơ thể chạm được tới người khác. Thông thường, đó là cử chỉ thong thả và chậm rãi. Khi một người cởi mở bản thân, họ sẽ chạm tới trái tim người khác, có được sự kết nối mạnh mẽ và được tin cậy. (Bạn có biết cảm xúc về cái ôm chặt không? Hay cuộc trò chuyện từ trái tim tới trái tim? Bạn cũng có thể thiết lập được nhiều cảm xúc tương tự vậy khi dùng ngôn ngữ cơ thể mở.)

Khi mới gặp người nào đó, ngay lập tức hãy hướng tình cảm ấm áp của bạn tới người đó. Sẽ có điều kỳ diệu xảy ra.

Những điệu bộ cử chỉ mở thông thường khác bao gồm đứng thẳng người, tay đặt trên hông sẽ biểu lộ sự hăng hái và tự nguyện, điệu bộ vươn người về phía trước khi ngồi ghế cho thấy niềm đam mê, thả lỏng cánh tay hoặc đôi chân cho thấy bạn cởi mở, chân tình.

Ngôn ngữ cơ thể đóng

Tính phòng thủ biểu hiện qua những cử chỉ có tính đề phòng và bảo vệ trái tim. Những cử chỉ này gợi nhắc đến sự kháng cự, sự thất vọng, nỗi lo âu, tính ngang

ngạnh, tính nóng nảy và mất kiên nhẫn. Chúng đều là những cử chỉ phủ định và nói "KHÔNG!" với người khác.

Khoanh tay thường là điệu bộ biểu thị sự phòng thủ. Khi đó, người ta che giấu cảm xúc và tâm hồn mình. Mặc dù bạn cũng có thể thoải mái với cánh tay khoanh lại của mình, nhưng sự khác biệt giữa vị trí của cánh tay khoanh lại mà thoải mái với một cánh tay khoanh lại có tính phòng thủ nằm ở các điệu bộ đi kèm. Chẳng hạn, cánh tay bạn khoanh lại lỏng lẻo hay ép chặt vào cơ thể? Bàn tay bạn mở ra thoải mái hay nắm chặt lại?

Điệu bộ có tính phòng thủ thường nhanh, lảng tránh và vượt khỏi sự kiểm soát của ý thức. Cơ thể có trí tuệ riêng của nó và nó cũng được quy định bởi thái độ hữu ích hay vô ích của bạn. Cùng với cánh tay khoanh chặt, những cử chỉ có tính phòng thủ rõ rệt nhất là tránh tiếp xúc bằng mắt với người khác và xoay người sang phía khác. Bồn chồn là một dạng điệu bộ tiêu cực khác, nó có thể hàm ý người này thiếu kiên nhẫn hoặc đang lo lắng, hay bực dọc.

Bạn có thể thấy ngay sự khác nhau giữa một người đối diện trực tiếp bạn, nhìn bạn hết sức chân thành, với một người đứng nghiêng sang một bên, khoanh chặt tay, khom vai khi hai người đứng nói chuyện với nhau. Trong trường hợp thứ nhất, người đó hướng tâm trí họ tới người đối diện. Trong trường hợp thứ hai, điệu bộ của người đó mang tính phòng thủ. Họ hướng tâm trí họ đi đâu đó và bảo vệ trái tim mình. Một người cởi mở với bạn, người kia lại đóng khép. Hai điệu bộ đem lại những cảm xúc rất khác nhau.

Những cử chỉ nhỏ nhặt hơn

Điệu bộ tay cũng là một phần trong vốn từ vựng của ngôn ngữ cơ thể. Nó được phân ra thành cử chỉ mở (phản ứng tích cực) và cử chỉ đóng khép hoặc che giấu (phản ứng tiêu cực). Trong phần này, tôi sẽ chỉ ra những cử chỉ cá nhân, giống như lời nói cá nhân, mà không được nhắc đến nhiều. Chỉ khi nào bạn có những điệu bộ cử chỉ liên đới nhau, trong một tình huống xác định, bạn mới có thể luận ra rằng riêng việc nắm chặt tay ám chỉ: "Wow, đội của tôi đã thắng trong trận quyết định rồi!" chứ không phải là: "Tôi điên đến mức muốn tát cho hắn một cái!"

Những khác biệt tương tự cũng xảy ra với ngôn ngữ cơ thể từ cổ trở lên. Một gương mặt rạng rỡ, đôi mắt biết nói, bày tỏ tính ham tìm hiểu và dấy lên trong đôi lông mày niềm say mê thích thú. Trong một cuộc gặp gỡ tình cờ, một ánh mắt liếc nhanh và cặp mắt nhíu lại nói rằng: "Tôi tin anh. Tôi không sợ anh." Cái nhìn kéo dài trở thành dấu

hiệu tích cực. Trong cuộc trò chuyện, chúng ta có thể gật đầu khi người khác nói xong để biểu thị rằng ta đồng tình với câu trả lời của họ.

Ngược lại sẽ là một gương mặt cau có khó chịu, môi mím chặt và lảng tránh tiếp xúc bằng mắt. Lại có một dạng gương mặt khác cũng có tính tiêu cực. Chúng ta lịch sự gọi đó là khuôn mặt trung lập, hay mặt thộn ra. Đó là khuôn mặt trố mắt ra nhìn bạn chẳng khác nào một con cá ươn, chẳng biểu lộ cảm xúc gì. Sang chương sau, bạn sẽ tìm ra cách phản ứng lại với những khuôn mặt trung lập có thể khiến bạn bối rối nếu bạn không biết cách giải quyết thế nào.

Tôi thường xuyên nhìn quanh về phía các thính giả và nhận ra ai đã từng nghe tôi nói trước đó. Sở dĩ tôi nhận ra họ bởi trên khuôn mặt họ có "cái nhìn thừa nhận" khi họ nhìn tôi. Đó là cái nhìn, hay thậm chí là một thái độ, lặng lẽ đề phòng bất cứ lúc nào tôi nhận ra họ. Chà, cái nhìn đó có thể khiến người khác băn khoăn nếu họ chưa gặp bạn từ trước. Lúc nào chỉ có một mình, hãy gắng tập để bỏ nó đi. Thay vào đó, bạn hãy tập nhoẻn cười, đôi lông mày bạn cong lên và hơi nghiêng đầu một chút, ngả về phía sau khi bạn nhìn thẳng vào người tưởng tượng. Bạn sẽ nhận ra sự khác biệt với việc bạn nghiêng đầu nhìn thoáng qua và rồi quay lại nhìn người đó với vẻ cau có và/ hoặc bĩu môi. Thực hành nó. Rồi thử lại lần nữa. Làm càng tinh tế càng tốt, hết sức có thể.

Cuối xuân, tôi thuê một chuyến xe bus để chở con gái và bạn bè cháu đến dự đêm vũ hội. Khi đang trả tiền ở văn phòng cho thuê xe, tôi chú ý đến một phụ nữ ngồi ghế bên cạnh. Cái nhìn của cô như thể cô biết tôi, và tôi phải cố lục lọi trí nhớ xem đã gặp cô ở đâu. Nhưng tôi không thể.

Cuối cùng, tôi nói với cô: "Xin lỗi chị, nhưng chúng ta từng gặp nhau rồi phải không?"

"Không anh ạ," cô đáp rất nghiêm túc. Rồi cô đứng dậy, giơ tay ra và cười với tôi: "Chào anh, tôi là Natalie," cô nói.

Vậy là, tôi buộc phải nói trước, rồi cô mới đáp lại lịch sự. Cô đứng lên, đưa tay ra, nhoẻn cười, và giới thiệu mình. Mọi thứ đều rất tự nhiên, phải không nhỉ? Tôi không rõ. Nhưng cuối cùng chúng tôi đã giao thiệp với nhau.

Tán tỉnh

Cách tán tỉnh cổ điển gồm việc để cho chàng hoặc nàng biết rằng bạn thích họ, và rằng bạn muốn tiến xa hơn. Chẳng đáng ngạc nhiên lắm, ngôn ngữ cơ thể giữ một

phần quan trọng, cực kỳ đáng kể trong trò chơi này, và cho dù ít ngạc nhiên nhất đi nữa, thì tiếp xúc mắt cũng giữ vai trò rất quan trọng. Nhiều cử chỉ điệu bộ nhỏ lại thường phát đi những thông điệp rất gợi tình: nghiêng đầu, mắt nhìn lâu hơn bình thường, nghiêng hông, tay luồn trong tóc. Cử chỉ liếc mắt có thể gợi nhắc đến sự hoài nghi, nhưng nếu nó kết hợp với nụ cười mỉm và đôi mắt hẹp thì đó là một cử chỉ tán tỉnh quá sức hữu hiệu.

Chàng gửi đi những tín hiệu của vẻ phóng khoáng; nàng thì lắc hông. Chàng nới lỏng cà vạt, nàng với đôi môi ẩm ướt. Liên tục như vậy, những cuộc gặp gỡ truyền tải niềm đam mê của họ tới người khác qua các tư thế, ánh nhìn và cử chỉ cho đến khi những cử chỉ nhỏ khớp lại với nhau và gửi đi thông điệp: Ưng thuận.

Sự phù hợp

Sao chúng ta không làm thật nghiêm túc giống như các diễn viên xuất sắc. Họ diễn rất thật các cảnh phim trong kịch bản. Bởi những điều đó được viết ra hợp tình hợp lý, rất đáng tin; và bởi nó cũng tương tự với ta.

Năm 1967, Abert Mehrabian, giáo sư danh dự ngành tâm lý học tại Đại học California, Los Angeles, tiến hành một nghiên cứu về giao tế mà sau này kết quả nghiên cứu của ông được trích dẫn rộng rãi nhất. Ông khẳng định rằng trong giao tế, niềm tin phụ thuộc vào sự tương đồng của ba khía cạnh. Trong bài viết với nhan đề "Giải mã sự giao thiệp trái ngược nhau," ông đưa ra tỉ lệ phần trăm các thông điệp biểu đạt thông qua những kênh thông tin khác nhau đó: thú vị là, 55% những gì chúng ta phản ứng lại xảy đến trong khi nhìn; 38% là giọng nói ta nghe; còn 7% liên quan đến lời nói ta dùng.

Thông điệp lẫn lộn

Cô bồi bàn Rosa gập mẩu quảng cáo cô vừa xé từ báo ra. Cô dọn dẹp sạch sẽ cái bàn sắp đặt máy vi tính mới của mình, rồi rời khỏi nơi làm việc.

Trong cửa hàng bán đồ điện tử, khi Rosa thoáng nhìn kiểu desktop mới nhất của hãng Megahype, một nhân viên bán hàng để ý đến tờ quảng cáo trong tay cô và tiến đến chỗ cô. Áo khoác của anh không kéo khóa, cánh tay anh mở ra, và anh nhìn vào mắt cô. "Tôi thấy chị đã tìm đúng hàng rồi đấy," rồi anh nở nụ cười tươi. "Chào chị, tôi là Tony."

Mười phút sau, Tony và Rosa nói chuyện với nhau rất thoải mái và chân thành. Anh nhìn trực diện cô, cánh tay thả lỏng, bàn tay cử động linh hoạt và cánh tay như giơ lên

quả quyết khi họ thảo luận về các đặc trưng của máy vi tính. Rosa thích thú lắng nghe anh nói, đầu cô nghiêng sang một bên, tay cô đặt trên cổ lúc Tony đề nghị "thêm vào" 95 đô-la và thậm chí cô còn đồng ý trả thuế nữa.

Cuối cùng, Rosa di nhẹ cằm như thể cô đã quyết định. Cô gật đầu. "Được rồi," cô nói, "tôi chọn kiểu này."

"Tuyệt vời," Tony nói, cọ gan bàn tay vào nhau. "Mất chừng năm phút để lấy nó xuống và kiếm vài cái hộp."

Rosa nhìn nghiêng. "Anh không có cái mới nào trong hộp à?"

"Bây giờ khó mà tìm được." Bàn tay Tony nắm lại, nhét vào trong túi áo khoác. "Thật không tin nổi – người ta vừa mới chuyển nó khỏi cửa hàng." Anh kéo khóa áo khoác lên, nhún vai và cười lo lắng.

"Vậy đây là kiểu dáng trưng bày thôi à?" Rosa nghiêng đầu, dò hỏi.

"Người ta mới nhập nó sáng nay," Tony đáp với nụ cười giả tạo. Anh khoanh tay trước ngực và đứng sang một bên, giả vờ bị lãng đi khi xem tivi ở gian hàng gần đó. Giọng anh ngập ngừng và yếu ớt khi nói: "Cái này cũng có giấy bảo hành tương tự như cái mới."

Rosa cọ cọ một cánh mũi trong sự ngờ vực. "Mới có sáng nay à? Tốt thôi. Tôi cầm giấy tờ của nó được chứ?"

Tony quay lưng lại với Rosa, tựa người vào cái máy, nghịch vơ vẩn dây cáp – bất kỳ việc gì để không phải nhìn cô. Anh bắt gặp mình đang nhìn liếc ngang trên một cái gương treo tường. Anh nghĩ *Trời đất, mình như một thằng ngốc vậy.* Anh cắn môi và quay lại nhìn Rosa.

Nhưng cô ấy đã đi rồi.

Là một bồi bàn giỏi, Rosa thường đọc ngôn ngữ cơ thể của người khác. Cô thấy những cử chỉ điệu bộ của người bán hàng trái ngược với lời nói của anh ta, và cô biết cô nên tin vào những gì mình nhìn thấy. Sự thay đổi trong ngữ điệu nói của Tony từ thông báo chuyển sang biện hộ đã xác nhận nỗi nghi ngờ của cô.

Vị giáo sư gọi những điều này là 3 chữ "V" trong giao tiếp: visual (thị giác), vocal (thính giác) và verbal (lời nói). Và có thể tin rằng, chúng đều đưa ra thông điệp tương

tự nhau. Đây là cơ sở của kết giao có chủ đích. Phân nửa cuộc giao tế thể hiện qua những điều bất thành văn. Đó là diện mạo của người ta tiếp xúc, ngôn ngữ cơ thể họ, trong đó đáng quan tâm nhất là: cách người ta làm, cách ăn mặc, di chuyển, cử chỉ điệu bộ, và v.v…

Bạn cần bằng chứng? Hãy nghĩ đến lần cuối cùng bạn chuyện trò với ai đó đang khoanh tay, khẽ dậm bàn chân và nhìn vẻ khó chịu, rồi họ gắt gỏng nói câu "Tôi ổn." Bạn tin vào điều gì – lời họ nói, ngôn ngữ cơ thể hay ngữ điệu nói của họ? Thông điệp mà cơ thể gửi đi thường có ý nghĩa hơn từ ngữ được phát ra nhiều lần, vì 55% chất lượng giao tế của bạn bắt nguồn từ ngôn ngữ cơ thể. Dễ thấy, dù ý thức hay không, dấu hiệu cởi mở hay phòng thủ với người khác đều được truyền tải qua ngôn ngữ cơ thể. Cử chỉ điệu bộ, còn hơn cả lời nói, là những chỉ dẫn chân thực mách bảo bạn đánh giá và hành động hợp lý.

Nếu bạn muốn người khác tin rằng bạn chân thật, bạn phải hòa hợp với họ. Lời bạn nói ra và ngôn ngữ cơ thể bạn phải đồng dạng. Nếu không, người khác sẽ phát hiện ra nỗi bất an trong chính cơ thể bạn. Đáp lại, cơ thể bạn sẽ phát một tín hiệu trộn lẫn giữa nỗi bất an của bạn với nỗi bất an của người khác. Rồi cả hai người sẽ không thoải mái, và cuộc giao tế sẽ trở nên khó khăn hơn nhiều. Khi người khác lưu tâm đến tính không nhất quán giữa lời nói và cử chỉ điệu bộ của bạn, họ sẽ tin vào cử chỉ điệu bộ và theo đó mà phản ứng lại.

Thế nên, sự tương hợp xảy ra khi cơ thể, giọng điệu và lời nói của bạn đều liên đới với nhau. Và khi nào cơ thể, giọng điệu và lời nói cùng truyền đạt một điều tương tự, bạn sẽ hiện lên với vẻ chân thành và người ta sẽ tin bạn. Đó là lý do vì sao một Thái độ thực sự hữu ích lại quan trọng đến thế. Bộc lộ sự chân thành, hay phòng ngự, là điều cốt yếu để xây dựng niềm tin, mở ra cánh cửa giúp bạn được yêu mến và dễ dàng kết giao.

Hãy đảm bảo lời nói, giọng điệu và cử chỉ điệu bộ của bạn đều nói lên cùng một điều.

Bài tập về sự tương hợp

Lời nói và giọng điệu

Nói mỗi câu dưới đây với giọng điệu khác nhau: giận dữ, buồn tẻ, ngạc nhiên, và tán tỉnh. Để ý xem ngôn ngữ cơ thể bạn, vẻ mặt và nhịp thở của bạn kết hợp với sự thay đổi trạng thái cảm xúc của bạn

thế nào.

"Muộn rồi đấy."

"Tôi đủ rồi."

"Nhìn tôi này."

"Quê bạn ở đâu?"

Kiểm lại ngữ điệu của bạn, tìm một người bạn và nói một hoặc hai câu trên. Thử xem người đó nói với bạn thế nào với bốn xúc cảm mà bạn biểu đạt. Nếu không rõ ràng, hãy làm lại cho đến khi nào sáng tỏ.

Sẵn sàng tìm ra điểm không tương thích với người khác. Lưu tâm xem nó khiến bạn cảm thấy thế nào.

Chúng ta đều thấy trong các bộ phim xi nê cũ một cặp đôi lái xe và bánh xe quay tít mù dù cho cảnh trí là một con đường thẳng như mũi tên. Đó là giả – bạn biết là họ đang diễn trong trường quay và người ta dàn dựng nó nảy lên trong một chiếc hộp. Cảm giác mách bảo bạn rằng chuyện đó không thật, có gì đó không liên kết với nhau, thế nên bạn không thể tin vào thứ bạn nhìn thấy. Hoặc từng có ai đó phát điên lên với bạn, trong lúc tuôn ra một tràng, chợt một nụ cười lóe lên rồi biến mất nhanh như lúc đến. Cực kỳ ớn lạnh. Đây là một ví dụ khác về thái độ không phù hợp. Nụ cười không liên quan tới sự tức giận; nó là sự giả dối.

Nhận ra cách cư xử không phù hợp là bản năng sinh tồn của con người. Nếu bạn bỏ việc và có một người hoàn toàn xa lạ tiến đến gần bạn, mà người này lại cười toe toét với bạn trong khi anh ta cứ xoa lòng bàn tay vào nhau rất nhanh, liếm môi và nói với bạn: "Chào anh, anh có muốn đầu tư vào giải pháp chia sẻ thời gian tốt nhất thế giới *không*?", có khả năng là bạn sẽ đề phòng người này. Theo bản năng, ngay lập tức bạn sẽ tiến hành một cuộc kiểm tra nhanh về sự tương hợp và đưa ra lý do khác xem tại sao ấn tượng đầu tiên về người này lại có ý nghĩa lớn đến vậy.

Xúc cảm và ý định của con người thường không thể nào hiểu nổi. Chẳng hạn như, một phụ nữ tham dự các buổi thảo luận của tôi phát hiện ra rằng một cách vô thức, cô đã nói bằng ngữ điệu không phù hợp với từ ngữ của cô. "Không, tôi không xấu hổ, tôi rất vô tư mà," cô nhấn mạnh điều này. Và nữa, "Không, tôi không buồn, tôi rất thoải mái." Điều này vẫn cứ tiếp tục diễn ra cho đến khi cô gần như rớt nước mắt và nói: "Giờ tôi biết vì sao bọn trẻ nhà tôi luôn nói: 'Mẹ, lúc nào mẹ cũng nổi điên lên với chúng con thế à?' Nhưng tôi không nổi điên với chúng. Thỉnh thoảng tôi bị kích động

tí thôi.”

Một người phụ nữ tương tự thế cũng nói với tôi rằng đồng nghiệp kết tội cô vì những lời mỉa mai châm biếm của cô, mà đối với cô, nó không hơn gì lời nói thật. Thực tế là, đơn giản chỉ vì cô nói điều đó với giọng điệu xung khắc, đến nỗi người khác nghe thấy sẽ tin vào điều họ suy ra. Giả sử bạn hạ thấp giọng xuống khi nói câu mỉa mai: “Thật là khác thường” với giọng điệu truyền đi nỗi khó chịu. Bạn sẽ đạt được kết quả không tưởng nếu người khác nghe thấy bạn nói với sự thích thú: “Thật là khác thường!”

Sự tương thích có một nguyên tắc bất di bất dịch: nếu cử chỉ điệu bộ, giọng điệu và lời nói của bạn không nói cùng một điều, người ta sẽ tin vào cử chỉ điệu bộ của bạn. Tiến tới chỗ người bạn quen biết, bĩu môi và nói: “Tôi thực sự mến anh,” với đôi lông mày nhướn lên và tay khoanh lại. Thử xem họ sẽ nghĩ gì. Hay hơn nữa, hãy tìm một cái gương và thử làm thế xem sao. Thế nào bạn? Cử chỉ điệu bộ của bạn bộc lộ điều bạn muốn nói phải không?

Là chính mình

Bạn có lo lắng khi gặp ai đó lạ không? Bồn chồn lo lắng hay thích thú, kích động có nhiều điểm chung về mặt sinh thể: tim đập thình thịch, dạ dày co bóp nhanh, lồng ngực thở mạnh và nỗi bồn chồn phổ biến. Rất có thể một trong số những trạng thái này sẽ khiến bạn tìm ngay một góc khuất gần nhất để trốn vào trong khi trạng thái khác lại giúp bạn yên ổn và thúc đẩy bạn tiến lên. Khi bạn bồn chồn, có khuynh hướng kèm theo tâm trạng hoảng hốt, và điều này hết sức tự nhiên khiến cho các chuyển động cơ thể nhanh hơn. Vì nhiều khi trạng thái hoảng hốt bắt nguồn từ ý thức, nên hãy thử làm cho nhận thức của bạn chậm rãi hơn và trở nên thận trọng hơn. Một kỹ thuật rất hữu hiệu là để ý đến rốn bạn khi thở bằng bụng. Thở càng chậm rãi, với ý thức rõ ràng, bạn càng có khả năng kiểm soát được mình hơn.

Đừng tỏ ra tích cực quá! Trong một nghiên cứu tại trường Đại học Princeton, các sinh viên cả nam và nữ đều được hỏi về cách đánh giá người họ gặp lần đầu thế nào. Theo đó, tính hăm hở quá mức là một trong những điều khiến người ta chán ngấy nhất. Đừng cười quá mức, đừng cố trở nên quá dí dỏm, đừng suồng sã quá, và tránh dùng thái độ trịch thượng.

Bạn càng sớm nói với mình rằng bạn thích thú chứ không lo lắng, thì bạn càng sớm có thể thuyết phục tiềm thức của mình rằng thực sự cảm giác của bạn thế nào. Và, trong thực tế, đó quả thực là tất cả vấn đề. Thay đổi thái độ, và ngôn ngữ cơ thể cùng

giọng điệu sẽ phản ánh thái độ mới mẻ ấy. Luôn ghi nhớ rằng người khác cũng thiết tha kết giao như ta vậy.

Khi bạn thoải mái hơn, người khác sẽ bắt đầu chú ý đến những nét đặc trưng riêng của bạn. Bạn sẽ bộc lộ hết sức tự nhiên và dễ dàng những đặc tính đáng yêu của mình và kiểm soát ý thức tốt hơn cũng như tin vào khả năng giao tế của mình hơn.

Tất thảy các mối quan hệ đều được xây dựng dựa trên lòng tin. Lòng tin được xây nên từ sự phù hợp. Không quan trọng bạn đang làm gì: bán điền sản, thiết kế nội thất xe hơi, giới thiệu món thịt cừu không ớt, kiếm tìm người yêu hoàn hảo, bạn phải hoàn toàn kết nối được với người khác. Kết nối hoàn toàn nghĩa là người ta sẽ tự nhủ, một cách vô thức rằng: “Tôi tin bạn, bạn có ý nghĩa với tôi và bạn khiến tôi cảm động.” Trong số ba điều trên, lòng tin luôn đến trước nhất. Nếu không có sự tương hợp, bạn không bao giờ khiến ai đó quý mến bạn và tin bạn chỉ trong 90 giây.

4. Ta mến những người giống ta

Người hàng xóm của tôi thích câu cá. Thế nên, hai cậu con trai của anh cũng thích câu cá, và hai cậu trông giống bố như đúc, dáng đi cũng giống bố. Thật đúng là con nhà tông! Còn tôi thì không thích câu cá, và năm đứa trẻ nhà tôi không đứa nào thích việc này, nhưng chúng tôi lại rất có khiếu hài hước. Thật nhẹ cả người! Cô tôi sống ở Scotland làm nghề bác sĩ, và con gái cô cũng vậy. Họ suy nghĩ giống nhau. Còn sự trùng hợp ngẫu nhiên nào không? Anh thợ ống nước ở làng tôi sinh ra trong gia đình có ba thế hệ làm nghề sửa ống nước. Người phụ nữ ở chợ Leiden bán cho tôi một lượng pho mát lớn hôm thứ Tư cũng có mẹ và con gái làm ở đó. Vẻ ngoài họ giống nhau.

Chuyện gì ở đây vậy? Có vài khuôn mẫu nổi bật lên? Sao họ lại giống nhau đến thế? Họ cùng lớn lên với cách cư xử hòa hợp nhau ở nhiều cấp độ, cả thể chất lẫn tinh thần. Họ đồng bộ với nhau.

Kể từ khi mới ba tuổi, cậu con trai nhỏ nhất của người hàng xóm đã tay cầm cần câu rất thiện nghệ giống hệt cha. Cậu ngồi rất chắc chắn giống cha, và khi cậu buông dây câu, cậu nhìn cha chằm chằm để xem cha làm gì: người cha quả quyết nói những câu "tiếp tục", rồi "cẩn thận chứ" và "không, con làm sai rồi." Cậu bé học theo cha một cách bản năng rất tự nhiên, cùng với sự chỉ bảo rất tinh tế trong cách biểu đạt và ngôn ngữ cơ thể của người cha, và luôn luôn bằng giọng nói nhẹ nhàng, cổ vũ con cái. Giờ đây cậu bé có thể làm được y như cha cậu vậy.

Sự đồng bộ tự nhiên

Chúng ta học được các kỹ năng sống thông qua những chỉ dẫn và giao thiệp với người khác. Khi chúng ta liên tục bắt được tín hiệu từ cha mẹ, bạn đồng trang lứa, thầy cô giáo, huấn luyện viên, trên truyền hình, và môi trường ta sống, ta sẽ tự động điều chỉnh cách hành xử để khớp với người khác và phù hợp với những phản ứng cảm xúc của họ. Một cách tự nhiên, chúng ta trở nên đồng bộ với người khác ngay từ lúc mới sinh. Những nhịp điệu cơ thể của đứa trẻ đồng bộ với các nhịp điệu của người mẹ. Tính tình của em bé thủa ấu thơ chịu ảnh hưởng từ tính tình của người cha, bé lựa đồ chơi mình thích sao cho theo kịp được với bạn đồng trang lứa, sở thích của các em tuổi teen cũng phải phù hợp với cái gì đó trẻ trung, sở thích của người trưởng thành chịu sự tác động từ người yêu, bạn bè và cộng đồng họ sinh sống.

Theo thời gian, chúng ta tự đồng bộ mình với những gì quanh ta. Chúng ta làm thế mọi lúc, mọi nơi. Chúng ta phát triển nó, và ta không thể sống thiếu nó. Ta luôn chịu ảnh hưởng từ cách xử sự của người khác; mỗi khoảnh khắc ta ở bên người, ta đều điều chỉnh lại cách hành xử của mình, và họ cũng vậy. Đó gọi là sự đồng bộ. Chúng ta xử lý các tín hiệu một cách vô thức và truyền chúng đến người khác thông qua cảm xúc. Nó giải thích tại sao người ta lại yêu mến, tin tưởng và cảm thấy thoải mái với người giống họ.

Người ta thuê những người giống mình.Người ta mua hàng của những người giống mình. Người ta hẹn hò với những người giống mình .Người ta cho những người giống mình vay tiền. Và nhiều nữa – vô cùng…

Có lẽ bạn từng trải qua việc lần đầu tiên gặp ai đó mà ngay lập tức bạn đã thấy không thể kết giao được với họ. Hay thậm chí bạn có thể lập tức cảm thấy không cảm mến gì con người này. Thế nhưng, đã bao giờ bạn ngừng lại để thắc mắc về chuyện này chưa? Tại sao với người nào đó bạn lại tin tưởng và cảm thấy thoải mái hết sức tự nhiên như vậy? Thử quay lại tuần trước để nghĩ về chuyến phiêu lưu của bạn với những người khác. Nhớ lại cuộc gặp gỡ và hồi tưởng những gì đã qua. Điều gì khiến bạn yêu mến họ? Là cơ hội để bạn chia sẻ mọi thứ – sở thích, thái độ hay những điều cảm động. Những người ăn ý với nhau thường có nhiều điểm chung. Ai chia sẻ các ý tưởng tương đồng, có cùng một gu thưởng thức âm nhạc hoặc ẩm thực, đọc những dạng sách giống nhau, thích các kỳ nghỉ như nhau sẽ ngay lập tức thấy thoải mái khi ở cạnh nhau, hơn là những người không có điểm chung nào.

Khi giảng bài, tôi viết lên tấm bảng đen to dòng chữ:

TÔI MẾN BẠN!

Rồi tôi thêm vào hai chữ cái giữa từ thứ nhất và thứ hai, câu trên kia đọc thành:

TÔI GIỐNG BẠN!

Thực tế là chúng ta quý mến những người giống ta. Ta thấy thoải mái với người nào quen thuộc với ta (bạn nghĩ từ "quen thuộc" đến từ đâu?) Hãy xem các bằng hữu thân thiết nhất của bạn. Lý do để các bạn duy trì tình bằng hữu thân thiết ấy là vì các bạn có chung quan điểm, thậm chí cả cách thức làm mọi thứ. Chắc chắn là bạn sẽ thấy nhiều điểm khác biệt và tranh cãi về nó, nhưng cốt yếu là các bạn vẫn tương đồng nhau.

Những người có chung sở thích thường kết giao với nhau hết sức tự nhiên. Việc bạn

chia sẻ sở thích đua mô tô với các chàng trai trong công ty có thể là nền tảng để bạn kết giao với họ. Hay bạn đưa bé nhà bạn đi chơi công viên mỗi chiều và gặp những mẹ khác cũng đưa bé nhà họ đi chơi, điều này cũng là một cơ sở để kết giao. Người ta thường nói: "Ngưu tầm ngưu, mã tầm mã", nên rất đơn giản, người ta cảm thấy thoải mái bên cạnh những người giống họ.

Cùng chia sẻ niềm tin, phong cách, khiếu thẩm mỹ và hoàn cảnh sẽ góp phần vào việc kết giao. Có lẽ bạn cảm thấy thoải mái với những người diễn đạt lưu loát, trôi chảy, hoặc dễ bị ảnh hưởng bởi những người nói năng nhẹ nhàng, từ tốn. Có thể bạn thích kết giao với những người cởi mở chia sẻ cảm xúc hay những người thẳng thắn, không nói năng õng ẹo. Khi thiết lập kết giao hữu ý, bạn sẽ gặp những người có cùng phong cách sống giống bạn.

Nghệ thuật của sự đồng bộ

Nhưng sao ta lại phải chờ đợi sự kết giao xảy đến tự nhiên? Sao không chủ động làm thế ngay khi gặp nhau? Sao không đầu tư 90 giây đầu tiên để thiết lập kết giao hữu ý?

Hãy nhìn quanh bất kỳ nhà hàng, quán café, trung tâm thương mại hay nơi công cộng nào để xem những người "đang kết giao" và những người không. Những ai đang giao tế với nhau ngồi theo kiểu giống nhau. Chú ý xem họ có khuynh hướng đổ về phía trước ra sao. Chú ý xem chân tay họ đặt ở vị trí nào. Những điều trên trong giao tế được đồng bộ hóa gần như các vũ công vậy: một người nhấc tách café lên, người kia theo sau; một người ngả về sau, người kia làm tương tự; một người nói năng nhẹ nhàng, người kia cũng nhẹ nhàng nói năng. Vũ điệu tiếp tục: vị trí cơ thể, nhịp điệu, giọng điệu. Giờ hãy tìm những người rõ ràng là bên nhau nhưng không đồng bộ được với nhau, và quan sát sự khác biệt. Cặp đôi hay nhóm đó nên hành động thế nào để có được kết quả tốt hơn?

Gần đây tôi có nói chuyện tại một thính phòng ở Luân Đôn, và ở đó, tại dãy ghế thứ 10, tôi nhìn thấy một cặp đôi rất đẹp. Họ ăn mặc đẹp không chê vào đâu được, có sự chọn lựa kỹ càng về chi tiết và màu sắc. Khi nhìn họ, tôi thấy họ ngồi trong tư thế y hệt nhau, nghiêng về bên phải, tay khoanh lại. Đoạn, như thể đáp lại dấu hiệu đã sắp đặt từ trước, cả hai người cùng chuyển trọng tâm vào cánh tay gần nhất của người kia, giống như những vận động viên bơi lội ăn khớp với nhau, gật đầu và cùng mỉm cười. Họ tán đồng mọi điều tôi nói. Sau đó, tôi có gặp gỡ họ và biết được họ đã kết hôn 47 năm rồi; họ mạnh khỏe, hạnh phúc, và hoàn toàn hòa hợp với nhau.

Mục tiêu của chúng tôi là khám phá cấu trúc của sự đồng bộ và sửa đổi nó để ứng

dụng vào các kiểu người khác nhau mà ta gặp. Chìa khóa để thiết lập mối quan hệ là học cách để trở nên đồng bộ với điều mà Giáo sư Mehrabian gọi là ba chữ "V" trong giao tiếp – thị giác, thính giác và lời nói – để kết nối với người khác bằng cách trở nên càng giống họ càng tốt.

Nhưng chẳng phải điều này nghĩa là tôi trở nên giả dối hay không thành thật à?

Không phải. Bạn làm mọi thứ hết sức tự nhiên. Bạn xem thấy cảnh ai đó ngã từ trên cây xuống và bạn nao núng. Nhìn thấy một đô vật bị thụi vào bụng thì bạn nhăn mặt. Ai đó mỉm cười với bạn, bạn cảm thấy một sự thúc giục cần đáp lại nụ cười; ai đó vừa nói vừa ngáp thì bạn cũng lại làm giống thế; người nào khóc, bạn cũng rớt nước mắt theo. Một cách vô thức, ta có sự đồng bộ miên viễn với nhau.

Đồng bộ là cách để thích nghi với người khác. Và mong bạn nhớ là, chúng ta chỉ đang nói đến việc kết giao thành công trong vẻn vẹn một phút rưỡi. Bạn không cần phải thay đổi hoàn toàn cá tính của mình. Tất cả những gì bạn cần là để mọi thứ xảy ra một cách tự nhiên nếu bạn có nhiều thời gian. Lý tưởng ở đây không phải là bắt chước nguyên si động tác, giọng điệu và lời nói của người khác, mà là làm như bạn vẫn làm với bạn bè của mình vậy.

Thông thường, khi bạn đi du lịch đến một đất nước xa lạ, tóc bạn sẽ khô xơ hơn hoặc nhịp điệu sinh học của bạn không thích nghi được ngay với bên ngoài. Lúc đó, bạn cần trở thành người thích ứng tốt để giúp mọi thứ hoạt động trở lại như bình thường. Chuyện này cũng tương tự như khi bạn kết giao với người khác. Giống như mái tóc khô xơ và nhịp sinh học thay đổi, bạn cần biết cách thích nghi. Vì thế, hãy nghĩ về sự đồng bộ như một phương kế thích ứng cho phép bạn kết giao nhanh chóng và thuận lợi. Đồng bộ là cách để người khác cởi mở, thoải mái và hạnh phúc khi bên bạn. Bạn làm điều họ làm; bạn trở nên giống họ cho đến khi họ nghĩ: *Tôi không biết gì về người này, nhưng ở người ấy có gì đó mà tôi rất thích!*

Hãy nghĩ về sự đồng bộ giống như việc chèo thuyền trong đội đua. Trên trường đua, người ta có cùng vận tốc, cùng hướng nhìn, cùng nhịp chèo, cùng một kiểu thở, tâm trạng và điểm nhìn giống nhau. Khi người khác chèo, bạn cũng chèo.

Vào một đêm tối cách đây vài năm, tôi ngồi trong căn nhà gỗ của câu lạc bộ trượt tuyết, chờ hai cậu nhóc nhỏ tuổi nhà tôi chơi xong ván trượt đêm. Bất ngờ, một người hàng xóm làm luật sư tiến lại phía tôi. Anh luôn có kiểu "gật đầu" rất lịch thiệp với gia đình tôi. Khi tôi trông thấy anh tiến lại, tôi tự nhủ trong thâm tâm rằng hãy thử hành động đồng bộ với anh ấy xem sao. Tôi đặt ra kết quả mà tôi muốn (xin bạn nhớ cho,

hãy biết mình muốn gì) và tôi sẽ tiếp tục đồng bộ với anh ấy cho đến khi cử chỉ điệu bộ của anh cho thấy anh sẵn sàng kết bạn với tôi. Tôi điềm tĩnh đứng đó và anh nhận ra tôi. Chúng tôi gặp nhau ở giữa phòng trong một căn phòng rất rộng.

“Chào anh,” anh mỉm cười nói khi bắt tay tôi.

Cũng với giọng điệu và dáng đứng như anh, tôi lặp lại: “Chào anh!”

Anh đặt một tay lên hông, tay kia chỉ ra cửa sổ căn nhà, “Tôi đang chờ bọn trẻ chơi cho xong!”

“Tôi cũng vậy,” tôi nói, bắt chước điệu bộ của anh. “Tôi đang chờ bọn trẻ nhà tôi.”

Tôi đã đồng bộ với anh ấy trong vòng chưa đầy 30 giây, với một cuộc chuyện trò vu vơ. Rồi bất ngờ anh thốt ra: “Anh biết gì không? Thực sự chúng tôi chưa biết hết nhà anh. Sao anh không đến dùng cơm với chúng tôi tối nay?”

Chúng tôi sắp xếp một cuộc hẹn ngay tại đây. Tôi gần như đọc được điều gì đã diễn ra trong tâm trí anh. Anh ấy nghĩ: *Có gì đó ở người này mà mình rất thích, nhưng mình không chắc là gì.* Rõ ràng, nếu anh ấy cảm thấy tôi đang bắt chước anh, thì anh sẽ không bao giờ phát ra lời mời đó.

Tôi đã tiếp cận anh với Thái độ sôi nổi thực sự hữu ích, thậm chí dù tôi có đang gắng để trở nên đồng bộ với anh đi nữa, tôi vẫn có được sự gần gũi bề ngoài. Tôi đứng trước mặt anh, ngay lập tức bị xúc động trước tất cả cử chỉ điệu bộ của anh, và rồi tôi làm các cử chỉ điệu bộ và nét mặt tương tự anh vậy. Ngữ điệu và tốc độ nói của anh khá dễ bắt chước. Và tôi cũng dùng những từ ngữ tương tự. Nghe có vẻ phức tạp hơn bình thường. Toàn bộ điều này vẻn vẹn diễn ra trong vòng vài giây. Thực sự rất vui và tốt đẹp. Tôi còn muốn biết về anh nhiều hơn, và đây dường như là một cơ hội hoàn hảo. Tôi chắc rằng lúc đó cả hai chúng tôi đều trải nghiệm những xúc cảm mà chỉ con người trao đến được với nhau – xúc cảm khi người ta bước vào một quan hệ mới. Hoàn toàn không gì trong thế giới này thú vị và bổ ích bằng sự kết nối và phát triển một mối quan hệ có thể đem đến tình bạn mới mẻ hay một mối quan hệ mới.

Vậy còn những người khó chịu thì sao?

Kẻ ức hiếp

Ông Szabo, chủ nhân chuỗi siêu thị lớn, được biết đến nhiều trong giới thương mại với kiểu dọa dẫm của mình. Một ngày nọ, ông cho triệu tập ba nhà điều hành sản xuất

của ba nhãn hàng đạt tiêu chuẩn quốc gia và có tính cạnh tranh đến gặp ông tại một đại lý. Ông dẫn họ tới lối đi giữa có bày bán sản phẩm của họ và bắt đầu rầy la họ vì ông thấy đáng hổ thẹn về diện mạo sản phẩm. Khi ông khoát tay, chỉ ra điểm sai, giọng ông lúc thăng lúc trầm, thỉnh thoảng ông ngừng lại, nhìn chằm chằm vào từng người và thậm chí còn dùng ngón tay thọc mạnh vào vai Paul – một người trong số họ. Kết thúc tràng diễn văn dài đả kích, hai người đàn ông bị hăm dọa gật đầu và bịa ra lý do để chống lại những gì ông Szabo nói.

Kể từ lúc ông Szabo bắt đầu nạt nộ quát tháo, Paul trở nên đồng bộ dần với tính khí và điệu bộ của ông. Đến lúc anh trả lời người chủ nhân giận dữ, anh gần như giống ông Szabo – nhưng theo cách hoàn toàn lịch sự. Anh dùng cử chỉ tay, giọng điệu, cách ngắt quãng và thái độ tương tự, và thậm chí anh còn chọc tay vào vai ông khi anh nói: "Ông hoàn toàn đúng."

Khi họ nói tới nói lui một hai phút, Paul bắt đầu hành xử êm dịu đi, ông Szabo cũng làm theo. Họ kết thúc cuộc nói chuyện, ông Szabo quàng tay lên vai Paul và dẫn anh tới cuối lối đi giữa. Tại đây ông tóm lấy trưởng cửa hàng và nói với anh ta: "Hãy giúp đỡ khi anh này cần."

Paul đã gia nhập thành công vào thế giới của ông Szabo và rất nhanh chóng, đầy khéo léo và rất lễ độ, đạt được kết quả như mong muốn.

Người ta thường hỏi tôi sẽ làm gì khi gặp một người cố thủ: miệng mím chặt, tay khoanh lại hoặc nhét chặt tay vào túi áo. Hoặc cách tốt nhất để giao tế với những người xấu hổ, hay kêu ca hoặc kiêu căng hoặc hùng hổ quá mức. Tôi viết cuốn sách này không nhằm mục đích đưa ra những chỉ dẫn chi tiết để giải quyết với những người khó chịu, nhưng dưới đây là vài gợi ý bạn nên tham khảo.

Nguyên tắc thứ nhất khi gặp một người khó chịu là tự hỏi mình câu: "Tôi có thực sự cần phải giao du với người này không?" Nếu câu trả lời là không, thì hãy để mặc anh ta hoặc cô ta lại. Nếu câu trả lời là có, hãy tự hỏi bạn muốn gì. Bạn muốn có kết quả ra sao? Đừng để tâm nhiều quá đến điều bạn *không* muốn. (Bạn còn nhớ KFC chứ? Không thì hãy đọc lại.)

Khi đồng bộ được với "con người khó chịu" đó, điều cốt yếu là bạn làm thế theo cách không hăm dọa. Một khi bạn làm cho cơ thể và giọng điệu của mình phù hợp với họ, bạn có thể bắt đầu "dẫn dắt" họ khỏi sự khó chịu. Buông nhẹ bàn tay, thả lỏng đôi vai và thử xem họ có làm theo giống bạn không; nếu họ không, hãy quay lại vị trí ban đầu trong vài phút và gắng làm lại.

Nói chuyện với người hay mắc cỡ: thử tìm xem họ thích gì. Đồng bộ với các động tác cơ thể và giọng điệu họ, rồi chậm rãi hỏi họ nhiều câu hỏi đóng-mở (xem chương sau) cho đến khi bạn nhận được chút nhiệt tình le lói. Nắm bắt thái độ của họ, rồi từng bước một hướng họ vượt thoát khỏi nỗi ngại ngùng; nếu chưa làm được, bạn hãy quay lại từ đầu và đồng bộ dần với họ từng chút một. Bạn sẽ ngạc nhiên về hiệu quả của việc này đấy.

Khi nào tôi nên bắt đầu đồng bộ?

Cố gắng đừng để dăm ba giây đầu tiên trôi qua trước khi bắt đầu. Hãy ghi nhớ các bước sau: Cởi mở (Thái độ thực sự hữu ích và sử dụng ngôn ngữ cơ thể mở) – Quan tâm (tập trung vào người đó) – Nhìn (trước hết là tiếp xúc mắt) – Tươi cười (trước hết là nở nụ cười tươi) – Nói "Xin chào!" (giới thiệu về bản thân) – Tựa người (Biểu thị sự quan tâm khi bạn bắt đầu đồng bộ với người ấy).

Khi bạn và người khác có thêm điểm chung và thu hẹp được khoảng cách giữa hai người, mọi chuyện dần trở nên tốt đẹp. Và đó là cách nhanh nhất để có được sự đồng bộ với người khác – nói cách khác, ta đã tiếp nhận thái độ, toàn bộ ngôn ngữ cơ thể và giọng điệu nói tương đồng nhau.

Đồng bộ hóa thái độ

Đồng bộ về thái độ – hay sự phù hợp đa diện, một cách nói nghe cho khoa học – bao gồm việc xác định vị thế và cách thức của thái độ. Nó cũng thường là sự giúp đỡ, như khi bạn "cùng hội cùng thuyền" với một người bạn bị thử thách, hay việc cha mẹ bạn gắn với các vấn đề trường lớp của con cái, hoặc bạn chia sẻ niềm vui với người bạn đời. Khi con người cùng nhau giải quyết các vấn đề, họ sẽ thường xuyên đồng bộ buông ra tiếng thở dài thất vọng hay hét lên vui sướng.

Hãy nắm bắt cảm xúc của người khác. Đồng bộ với các chuyển động của họ, kiểu thở và cách bộc lộ như thể bạn có sự "gắn bó sâu sắc" với họ. Điều chỉnh toàn bộ tính khí lựa theo giọng nói của họ.

Đồng bộ ngôn ngữ cơ thể

Hẳn bạn cũng biết, ngôn ngữ cơ thể chiếm tới 55% hiệu quả trong giao tiếp. Điểm nổi bật nhất, dễ dàng và bổ ích nhất là đồng bộ cách làm của bạn trong khi giao tiếp. Nếu bạn không có gì ngoài cuốn sách này, thì sau khi đọc và học được khả năng đồng bộ với ngôn ngữ cơ thể của người khác, bạn sẽ thấy mình tiến rất xa so với trước kia.

Làm cho mọi thứ đến tự nhiên

Dave đang tìm một món quà kỷ niệm tặng vợ. Anh rút gọn xuống còn hai ý tưởng. Hoặc là gọi một cuộc điện thoại từ rất sớm chúc mừng vợ, hoặc là treo một bức tranh trong phòng ăn.

Từ chỗ đậu xe khu trung tâm thương mại, rất tiện lợi để Dave vào quầy hàng bán đồ điện tử đầu tiên. Thật may mắn vì bây giờ là giữa sáng nên cửa hàng không đông lắm. Dave tiến đến quầy thu ngân, nhân viên bán hàng vận bộ vest bóng loáng gật đầu và mỉm cười với anh. Đến lúc này mọi việc đều ổn. Khi người bán hàng bắt đầu giải thích điểm khác nhau giữa các mẫu sản phẩm mới nhất, anh ta nhấc chân phải lên, đặt xuống một cái ghế đẩu thấp tịt bên cạnh. Rồi anh ta nghiêng đầu gối phải xuống một cách chắc chắn và tiếp tục giải thích. Bất ngờ Dave không thể kiên nhẫn đứng nghe người bán hàng giới thiệu thêm nữa. Không phải vì anh thiếu hứng thú, mà bởi cách đặt chân của người đàn ông đó hoàn toàn không đồng bộ với cử chỉ điệu bộ của anh ta, nó khiến anh cảm thấy không thoải mái.

Dưới đây là một câu chuyện hoàn toàn khác tại triển lãm mỹ thuật. Dave dừng lại trước một bức tranh khiến anh thích thú và muốn áp dụng thế đứng suy tưởng đó cho mình: trọng lượng đặt vào một chân, hai cánh tay gập lại, một bàn tay đặt trên cằm, ngón tay đặt trên môi. Sau chừng một phút, anh biết có người đứng gần anh và nghe thấy một giọng nói nhẹ nhàng cất lên: "Bức tranh rất đẹp, phải không anh?"

"Vâng, rất đẹp chị ạ," Dave đáp bằng giọng trầm ngâm.

"Nếu anh cần tôi giúp gì thì cứ nói nhé," người thiếu nữ đáp. Cô rời sang góc khác của phòng triển lãm.

Trong vòng năm phút, Dave đã mua bức họa. Dường như việc này đến rất tự nhiên.

Dave thấy thoải mái khi nhìn bức họa. Người thiếu nữ thoáng qua bên anh, dùng ngôn ngữ cơ thể như anh và có một thái độ tương tự anh vậy. Cô đã kết nối với anh một cách hoàn hảo mà chừng như chẳng cần nỗ lực đồng bộ gì: tác dụng đến từ 55% ngôn ngữ cơ thể, 38% giọng nói và 7% là ngôn từ - ba chữ "V".

Đồng bộ hóa ngôn ngữ cơ thể có thể rơi vào hai nhóm sau: *trùng khớp*, nghĩa là hành động giống hệt người khác (chẳng hạn, nàng cử động tay trái, mình cũng cử động tay trái), và *phản chiếu*, nghĩa là chuyển động như thể bạn đang nhìn ai đó chuyển động trong gương (chẳng hạn, chàng cử động tay trái, thì mình cử động tay phải).

Có thể bạn đang nghĩ thế này: *Nhưng chẳng phải người khác sẽ chú ý đến việc tôi đang lặp lại hành động của họ à?* Thực sự thì, họ không để ý đến đâu, trừ phi việc lặp lại cứ rành rành ra đấy. Nhớ là, chuyển động của bạn cần phải khôn khéo và tôn trọng người khác. Nếu người ta chọc chọc ngón tay vào tai họ, mà bạn cũng làm theo như thế, thì thưa vâng, chắc chắn là họ sẽ để ý đến bạn ngay đấy. Nhưng khi một người biết đặt trọng tâm vào cuộc trò chuyện, họ sẽ không bắt sóng được những bắt chước khéo léo của bạn đâu.

Điệu bộ riêng: rất dễ dàng và tự nhiên để đồng bộ với những chuyển động bàn tay và cánh tay của người khác. Vài người nhấc vai lên khi họ nói; vài người vẫy vẫy cánh tay khi họ tự nói về mình. Hãy làm bất kỳ điều gì họ làm. Nếu bạn thấy ban đầu không thoải mái lắm, bạn hãy cứ làm, đến khi nào bạn thành một người đồng bộ thành thạo. Có một thực tế là việc bạn chú ý đến những kiểu điệu bộ khác nhau chính là một bước quan trọng để giành được sự cảm mến của người khác chỉ trong vòng chưa đầy 90 giây.

Điệu bộ cơ thể: Tất cả điệu bộ đều nói lên thái độ của cơ thể. Nó cho thấy người ta giới thiệu về họ thế nào, và nó là người chỉ dẫn tốt để ta hiểu trạng thái cảm xúc của người khác. Đó là lý do vì sao thi thoảng ta xem nó như việc "tiếp nhận điệu bộ." Khi bạn có thể tiếp nhận chính xác điệu bộ của ai đó, bạn sẽ có những suy niệm hợp lý về cảm giác của họ.

Toàn bộ chuyển động cơ thể: Dù cho đó là một cuộc phỏng vấn xin việc hay một cuộc trò chuyện với Hội đồng quản trị, hãy quan sát toàn bộ chuyển động cơ thể của họ, rồi bắt chước điệu bộ họ một cách lịch thiệp theo một trong hai cách trên. Nếu anh ta khoanh chân, hãy khoanh chân; nếu anh ta tựa người vào cây dương cầm sang trọng, hãy tựa người. Nếu cô ấy ngồi sang một bên của chiếc ghế dài, hãy ngồi thế; nếu cô ấy đứng, tay đặt trên hông, hãy làm thế. Những chuyển động cơ thể như nghiêng người, đi lại, và xoay người rất dễ dàng đồng bộ được.

Nghiêng đầu và gật đầu. Có những chuyển động rất dễ dàng để đồng bộ. Các nhiếp ảnh gia thời trang biết rằng hầu hết "cảm giác" về bức chụp toàn cảnh dở tệ bắt nguồn từ "sự ám chỉ" của hành động nghiêng đầu và gật đầu. Chắc chắn, khuôn mặt là rất quan trọng, nhưng góc mặt mới truyền tải thông điệp. Hãy chú ý đến chúng thật sít sao. Phần lớn các bác sĩ và chuyên gia trị liệu đều thấy rằng người ta đồng bộ được với cái nghiêng đầu và gật đầu mà không bận tâm nghĩ ngợi gì. Cử chỉ đó ngầm ý: "Tôi đang nghe anh nói đây. Tôi hiểu những gì anh nói và tôi cũng cảm thấy y như anh vậy."

Nét mặt. Cùng với cái nghiêng đầu và gật đầu, nét mặt cũng biểu thị sự đồng tình và thông hiểu. Chúng đến rất tự nhiên. Khi chàng cười với bạn, tự nhiên bạn cũng cười đáp lại. Khi nàng tròn xoe mắt ngạc nhiên, bạn cũng hãy làm thế với nàng. Nhìn quanh bữa tiệc mà bạn tham dự, chú ý đến việc người khác kết giao thế nào. Thật là dễ dàng, tự nhiên và chắc chắn có hiệu quả để chiếm được lòng yêu mến của người khác chỉ trong vòng 90 giây. Bạn cũng có thể làm điều đó qua ánh mắt. Có thể nhìn thoáng qua, hay trực diện, hoặc làm duyên; bất kể là làm gì, hãy cứ nắm bắt và gửi tới người đối diện điệu bộ tương tự với họ, nhưng thật khéo léo nhé.

Nhịp thở. Chú ý đến hơi thở. Bạn thở nhanh hay chậm? Bạn thở khoang ngực hay thở bụng? Bạn có thể biết được kiểu thở của người khác bằng cách quan sát nhịp chuyển động của vai họ. Đồng bộ hóa với nhịp thở của người khác mang lại cho họ cảm giác dễ chịu và thoải mái.

Bài tập đồng bộ

Trong và ngoài sự đồng bộ hóa

Trong bài tập này, bạn cần thêm hai người hỗ trợ: A và B. A là người đầu tiên thực hiện các hành động; B là người đồng bộ với hành động của người A. Bạn đóng vai trò người điều khiển.

Ngồi, đứng, hay đi lại, cả A và B cứ làm điều gì họ muốn. A chuyển động một bước, B làm theo. Sau khoảng một phút, bảo họ phá vỡ sự đồng bộ đi. Lúc này, B cố ý không sao chép với những chuyển động của A. Rồi sau đó, chỉ dẫn cho B đồng bộ lại với A. Rồi, lại bảo họ phá vỡ sự đồng bộ. Cuối cùng, hãy cho họ thực hiện đồng bộ trước khi kết thúc.

Giờ hãy chuyển vai trò cho A và B. Cứ thế luân phiên nhau trong bài tập. So sánh những ghi chép cuối mỗi lượt. Bạn sẽ nhận thấy những điều kiểu thế này: "Khi tôi phá vỡ sự đồng bộ, giống như thể có một bức tường rất lớn chắn giữa chúng tôi", hay "Khi chúng tôi ngừng việc đồng bộ hóa lại, mức độ tin tưởng của chúng tôi tụt hẳn xuống."

Bạn cũng có thể thử tự làm điều này. Đồng bộ hóa với ai đó trong vòng vài ba phút, rồi cố ý phá vỡ tính đồng bộ trong một phút trước khi lại tiếp tục đồng bộ. Cứ làm như vậy và chú ý đến sự khác nhau; bạn sẽ thấy được rõ ràng.

Dẫn dắt

Khi ngồi nói chuyện với một người bạn, một trong hai bạn hãy khoanh một chân lại, và người kia cứ làm giống thế mà không nghĩ ngợi gì. Tức là, một trong hai bạn sẽ làm theo chỉ dẫn của người kia với đảm bảo hai người đang giao tế với nhau.

Khi bạn nhanh chóng đồng bộ được với người khác, bạn có thể kiểm nghiệm xem mối quan hệ của bạn tiến triển đến đâu. Sau chừng bốn phút, bất chấp những gì đã xảy ra trước đó và người khác không để ý đến việc bạn đang làm, hãy làm một chuyển động tinh vi không liên quan đến sự đồng bộ của bạn – tựa người hoặc khoanh tay, và có lẽ là nghiêng đầu. Nếu người khác làm theo bạn, bạn đã đồng bộ và kết giao được với họ, và giờ đây họ vô thức làm theo sự dẫn dắt của bạn. Nếu bạn nghiêng đầu, họ cũng nghiêng đầu theo. Nếu bạn khoanh chân, họ cũng khoanh chân theo. Thay đổi điều bạn đang làm – một cử động, sửa đổi ngữ điệu – rồi quan sát xem người kia làm có giống không. Điều này giúp bạn biết được bạn và người kia có giao thiệp được với nhau không. Nếu người đó không làm theo bạn, hãy làm lại các bước cho đến khi nào bạn thành công.

Tôi có dạy cho các tình nguyện viên chăm sóc những người đang phải vật lộn chiến đấu với căn bệnh ung thư cách giao tiếp với người bệnh. Điều đầu tiên tôi muốn họ ráng sức là hòa hợp nhịp thở với người bệnh. Khi nói, hãy nói lúc người bệnh đang thở ra, điều này sẽ giúp người bệnh trấn tĩnh và thanh thản trở lại.

Nhịp điệu. Quy tắc tương tự cũng áp dụng cho bất kỳ cái gì có nhịp điệu. Nếu nàng khẽ đập đập bàn chân, bạn hãy gõ nhẹ cây bút chì; nếu chàng gật đầu, hãy vỗ nhẹ bắp đùi. Trong tình huống thích hợp cùng sự ứng dụng đúng đắn, điều này có tác dụng còn hơn cả mong đợi của bạn nữa. Còn nếu không làm được, âm thanh tiếp theo bạn nghe thấy có thể là tiếng cửa đóng sầm – hoặc tệ hơn nữa. Hãy khôn ngoan và thận trọng.

Đồng bộ hóa tiếng nói

Tiếng nói chiếm tới 38% sức tác động trong giao tiếp trực diện. Nó cho thấy người ta cảm thấy gì; hay nói cách khác, chính là thái độ của người đó. Người nào bối rối sẽ nói giọng nghe bối rối, người nào hiếu kỳ sẽ nói giọng tỏ vẻ hiếu kỳ. Bạn có thể học được cách đồng bộ hóa những tiếng nói này.

Giọng nói. Chú ý đến những cảm xúc mà giọng nói mang lại. Nắm bắt những cảm xúc này, rồi nói bằng giọng điệu tương tự thế.

Âm lượng. Người ta nói giọng quá to hay quá nhỏ? Giá trị của việc đồng bộ hóa âm

lượng không phải là việc bạn có thể làm giống người khác, mà hơn thế, còn là việc có những điều sẽ xảy ra nếu bạn không làm thế. Nếu bạn vốn dĩ đã nói to và giọng nói dễ bị kích động, thì khi gặp một người nói năng nhỏ nhẹ và dè dặt, chắc chắn họ sẽ cảm thấy không dễ chịu như khi chuyện trò với những người có cùng giọng điệu như họ. Ngược lại, những người "ăn sóng nói gió", nhiệt tình, vui vẻ chắc chắn sẽ tìm được nhiều điểm chung với người có tính cách hồ hởi, cởi mở.

Tốc độ nói. Người này nói liến thoắng hay chậm rãi? Người nào trầm tư, nói năng chậm rãi có thể trở nên hoàn toàn bối rối hoặc lúng túng trước những người hoạt ngôn, cũng như những người nói chậm có thể khiến người tư duy linh hoạt xao lãng hoặc phát chán lên. Hãy nói cùng một tốc độ với người khác để có được cảm giác như thể hai người đang bước đi cùng một tốc lực.

Cường độ. Giọng nói của họ có lên bổng xuống trầm không? Cường độ tiếng nói có thể giúp người khác thay đổi được tâm trạng. Khi bạn cao giọng lên, bạn trở nên hứng khởi hơn. Khi thấp giọng xuống, bạn bình tĩnh hơn, hoàn toàn thích hợp cho việc tâm tình.

Từ ngữ. Có một miền đất còn có tác động lớn hơn nhiều mà chúng ta có thể đồng bộ hóa, đó là việc sử dụng từ ngữ yêu thích của người khác. Chúng ta sẽ nắm rõ điều này trong chương 7.

Việc đồng bộ hóa cho phép bạn gắn bó sâu sắc với người khác và hiểu rõ hơn về nguồn gốc của họ. Thực hành đồng bộ hóa trong mọi hoạt động của mình, khi bạn đi phỏng vấn, tại bến xe bus, chơi với bọn trẻ, bình tĩnh trước một khách hàng khó tính, hay nói chuyện với nhân viên giao dịch ngân hàng, với thầy dạy yoga, người phục vụ quán rượu. Điều này cũng không ngoại lệ khi bạn giao thiệp với người bạn đời của mình. Hãy luyện tập cho đến khi bạn thành thục mà không cần gắng sức gì nữa – đến khi nào chuyện đó đến một cách tự nhiên.

5. Không chỉ nói, hãy lắng nghe

Giờ hãy bắt đầu với điều này! Bạn vừa làm quen với một người. Bạn đã có những cử chỉ thân thiện và tư thế thích hợp, giọng nói và từ ngữ đều ổn thỏa. Bạn mở đầu bằng ánh mắt và nụ cười tươi. Bạn giới thiệu mình, rồi thật nhiều khéo léo – ba giây trôi qua và bạn đã nhớ được tên của người mới quen. Bắt đầu đồng bộ, thế là có thể nắm chắc một quan hệ hòa hợp trong tầm tay. Nhưng giờ thì sao?

Giờ thì phải nói chuyện. Chuyện trò là cách rất quan trọng để thiết lập mối quan hệ cũng như gắn kết khăng khít tình bạn. Sẽ có hai phần quan trọng như nhau ở đây: nói và nghe. Hay nói thế này cũng được: đặt các câu hỏi và chủ động lắng nghe.

Bạn bắt đầu thấy mình ở trong tình trạng muốn nói nhưng lại không nói nên lời, và rồi bạn chỉ biết im lặng. Hoặc cũng có thể bạn cảm thấy dạ dày sôi sục cứ như đang ngồi trên máy bay ngay trước mặt một cô gái xinh đẹp, và chẳng nghĩ ra cách nào để đưa đẩy câu chuyện mà không cảm thấy ngượng ngùng. *Họ nghĩ gì về mình? Mình có nhạt nhẽo không? Mình có khiến người ta khó chịu không?* Và quan trọng nhất là: Mình nên bắt đầu thế nào?

Cách tốt nhất lúc này là lắng nghe, để xem xem chàng hay nàng thế nào, rồi theo đó mà đồng bộ với họ. Phải phát hiện từ những mẩu chuyện nhỏ một cơ hội để kết giao. Bạn phải tìm ra những sở thích chung và từng viên đá rải đường cho mối quan hệ. Trong khi một cuộc nói chuyện to tát phải là chuyện giải trừ vũ khí hạt nhân hay chuyện chính trị, thì một cuộc đối thoại nho nhỏ có thể đề cập đến mọi thứ: trang web cá nhân, sửa sang phòng tắm, một cái vé đua xe hay màu chiếc xe thể thao Marisa của bạn.

Đừng nói nữa, hãy hỏi đi!

Trò chuyện là cách để ta khai phá xem trong người khác ẩn chứa điều gì, để có thể gửi thông điệp tới nhau. Những câu hỏi sẽ là tia lửa đầu tiên nhen nhóm cho cuộc trò chuyện. Bạn hãy nhớ, có hai loại câu hỏi: một loại khiến người ta cởi mở, loại còn lại làm người ta đề phòng. Những câu hỏi thật ra đơn giản đến khó tin, còn kết quả thì không thể ngờ được. Vì thế hãy chắc chắn là bạn hiểu cách dùng chúng.

Sự khác biệt rất dễ thấy giữa hai loại câu hỏi. Câu hỏi mở chỉ cần được đáp lại bằng một lời giải thích và nhờ thế giúp người ta nói chuyện. Câu hỏi đóng buộc người ta

phải trả lời "có" hoặc "không". Loại này thì rất có vấn đề: mỗi khi người kia trả lời xong, bạn lập tức quay lại điểm xuất phát của cuộc đối thoại – thế là lại vắt óc nghĩ ra những câu hỏi khác để duy trì cuộc nói chuyện ấy.

Một công thức đơn giản để làm quen bằng cách nói chuyện: mở đầu với một câu về nơi chốn hoặc sự kiện đặc biệt nào đó, rồi đưa ra một câu hỏi mở.

Tốt hơn hết là hỏi bằng giọng hết sức thoải mái một câu hỏi mở. Câu hỏi đó phải khơi gợi những điểm chung giữa hai người: một buổi gặp mặt hay bữa tiệc mà bạn đã từng tham dự, một sự kiện thú vị nào đó gần đây – hay thậm chí nói đến việc thời tiết kinh khủng thế nào. Đó là loại câu hỏi về nơi chốn hoặc sự kiện. Chẳng hạn thế này: "Căn phòng tao nhã quá." "Nhìn các món ăn kìa." "Phục vụ tuyệt thật đấy." "Vợ tôi học thuộc vài đoạn piano của ngài." "Hắn có biết bị cái gì đập vào đâu." Những câu đại loại như thế.

Tiếp đến là những câu hỏi mở: "Những lọ hoa này sản xuất ở đâu nhỉ?" "Sao cậu lại quen anh ấy?" Chắc chắn là những câu hỏi mở sẽ giúp bạn nhanh chóng nắm được nhiều thông tin từ người đối diện.

Hãy nói một cách cởi mở. Một cuộc chuyện trò thú vị cũng giống như trò tennis: những lời trao qua đổi lại cứ như giữa họ có chung mối quan tâm. Khi lời nói không phù hợp với mục đích làm quen và tìm hiểu, thì phải bắt đầu lại. Một câu hỏi mở giống như một cú giao bóng có chủ đích.

Các câu hỏi mở được bắt đầu với một trong sáu từ sau: *Ai? Bao giờ? Cái gì? Tại sao? Ở đâu? Thế nào?* Những từ đó gợi mở một câu giải thích, một nhận định hay cảm giác: "Sao mà bạn biết được?" "Ai nói với bạn à?" "Bạn nghĩ là thông tin này từ đâu mà ra?" "Bạn nghĩ thế khi nào?" "Sao mình lại nên thích thứ này?" "Những lời này làm sao mà lại hay thế?" Những câu hỏi kiểu như thế sẽ giúp ta thiết lập được mối quan hệ và kết giao với người khác vì nó khiến người đối diện bắt đầu nói và cảm thấy cởi mở.

Cuộc đối thoại sẽ thêm thú vị nếu thêm vào những động từ cảm giác: nhìn thấy, kể cho, cảm thấy. Nhờ đó, bạn có thể đi sâu vào thế giới nội tâm của người khác, khiến họ tâm sự với mình. "Em có tự thấy được ngày này năm sau em sẽ ở đâu không?" "Kể cho anh đi, làm sao mà em lại quyết đi Bali vào kỳ nghỉ thế?" "*Anh cảm thấy* con mực này thế nào?"

Tránh những câu nói khép kín. Những câu nói kiểu đó sẽ khiến bạn tự đá bóng vào

lưới mình. Chúng đối lập hẳn với những lời cởi mở, nó cật vấn thế này: Có phải bạn…? Bạn có (làm gì đó)…? Có phải bạn đã…?

Nói cách khác, những dạng nghi vấn của động từ "là", "có", "làm" sẽ đóng luôn cơ hội đối thoại hòa hợp của bạn. Nó chỉ dẫn đến những lời đáp "có" hoặc "không". Rồi sao? Lại đặt một câu hỏi khác như thế? Kiểu như

thế này:

"Có chắc không em?"

"Chắc anh ạ."

"Em có hay đến đây không?"

"Em không."

"Em có bao giờ từng nghĩ sẽ tuyệt thế nào nếu ngừng mọi thứ lại và đi nhảy cầu ngay giữa buổi chiều không?"

"Có chứ."

"Em có nhận ra rằng dù câu hỏi của em có dài và thú vị thế nào, nếu nó bắt đầu bằng những từ khép kín, thì em sẽ kết thúc mọi thứ với một câu trả lời chỉ có một từ không?"

"Ồ."

Để có một ngày vô sự, đừng làm gì ngoài hỏi và trả lời với những câu hỏi chẳng gợi mở gì. Để có một ngày thật phong phú, hãy đưa ra những câu hỏi mở. Bạn sẽ sớm hiểu điều tôi nói.

Nói một cách công bằng, những câu từ khép kín cũng có chỗ thích hợp cho nó – cảnh sát, cơ quan sở tại, hay những nhà điều hành muốn có câu trả lời "thẳng". Dù thế, tất cả những ai thích cách nói này cần nhớ kỹ rằng, bạn đừng hòng có được cảm tình của người đối thoại trong chưa đầy 90 giây.

Khi cơ hội đến

Có những lúc bạn bỗng dưng thấy mình bị chấn động khi thoáng gặp một anh chàng hay một cô nàng xinh đẹp lướt qua. Khoảnh khắc tuyệt vời đó cứ như làm khối óc

đóng băng ngay tức thì và đột nhiên ta hóa ra lẩm cẩm: *Mình phải nói gì bây giờ? Mình làm gì bây giờ? Mình nên nhìn đi đâu? Người ta nghĩ gì nhỉ?* Cứ như thế, rồi trái tim bạn rung lên ngọt ngào, với một gương mặt đỏ như gấc và những cử chỉ ngốc nghếch.

Tình huống đẹp nhất có thể có là bạn và người ấy gặp gỡ nhau: ngồi đối diện nhau trên tàu hay xe bus; cùng đi trong một thang máy, làm việc ngay gian hàng cạnh nhau trong một hội chợ; hay đang cùng lựa dưa chín ngay ở siêu thị gần nhà. Nếu thế, bạn đã có cơ hội rồi.

"Xin chào", "Chào bạn" hay "Chào buổi sáng", thêm một nụ cười nữa, thế là quá tuyệt để bắt đầu và đón nhận phản hồi. Một nụ cười đáp lại sẽ là dấu hiệu cho thấy mọi chuyện đang đúng hướng. Phải giữ cho mọi thứ thật đơn giản, không gây hiểu lầm, thật nhã nhặn, vui vẻ và thanh sáng. Nhớ đừng sát lại gần quá và phải đứng đối diện, nếu không muốn bị tống cổ ra ngoài. Như thế, người ta sẽ nói về bạn với những người khác thế này, "Sáng nay mình đã gặp một anh chàng rất tuyệt", chứ không phải là "Gã kinh tởm đó định tấn công tôi".

Một khi bạn chắc rằng người kia thoải mái khi nói chuyện với bạn, bạn có thể thử nói điều gì đó đặc biệt hơn, cởi mở hơn một chút. Đương nhiên là, không gì phóng khoáng hơn một câu hỏi mở, nhưng không phải lúc nào cũng có thể gặp một người thật sự tự nhiên trong khi nói chuyện được. Đôi lúc, bạn có lẽ phải bắt đầu với một câu hỏi đóng hoặc một câu về nơi chốn/sự kiện đặc biệt: "Không biết hôm nay ngân hàng này đóng cửa lúc nào nhỉ?", hoặc là: "Ôi giời, bão mất". Vì thế, hãy chắc chắn là trong đầu bạn luôn có những câu hỏi mở tùy tình huống, đề phòng khi tất cả những gì bạn nhận được chỉ là "có" và "không".

Dưới đây là vài ví dụ mà thi thoảng bạn có thể thử sau khi đã nói lời chào hỏi và trao nhau một nụ cười. Nhớ đặt chúng trước những câu về nơi chốn/sự kiện:

Ở đâu đó

Bạn đến từ đâu?

Mình chưa đến đấy bao giờ. Nó như thế nào?

Làm sao mà bạn dừng ở đây?

Trên tàu, máy bay hoặc xe bus:

Bạn định ở lại Duluth/Stratford/Majorca bao lâu?

Bạn từ đâu đến?

Bạn vẫn sống ở đây hả? *Nếu trả lời có, hãy thử hỏi:* Nếu chỉ có 3 tiếng ở đây thì mình nên thăm thú gì bây giờ? *Nếu trả lời không, thì hỏi:* Ơ thế bạn sống ở đâu khác à?

Bạn sẽ đi du lịch bao lâu?

Bạn nghĩ gì về Amtrak/Alitalia/ dòng xe bus mới của Greyhound?

Và một điều thú vị nữa: khi gặp ai đó lần đầu, người Bắc Mỹ hay hỏi, "Anh làm nghề gì?", trong khi những người Châu Âu thích hỏi: "Anh từ đâu đến?" hơn.

Trong siêu thị

Giả sử bạn và người đó đều đang xếp hàng chọn hải sản tươi, hoặc đang ở chỗ bày bán mỳ ống hay đang lựa chọn quả bơ, tức là cũng đang làm gì đấy chung.

Nếu số tôm này đủ cho cả hai chúng ta thì sao nhỉ?

Chị có biết loại mỳ tươi và mỳ đóng hộp khác nhau chỗ nào không?

Tôi ăn nói thế nào đây khi chỗ quả này chín hết rồi?

Bạn có biết chỗ để túi ni-lông ở đâu không?

Bạn đã bao giờ thử vị của nước chấm/ món tráng miệng đông lạnh/nấm hương này chưa? *Nếu trả lời có, thì:* Nó thế nào đấy?/ Như thế nào hả bạn? *Nếu trả lời không*: Có loại nào nên thử không hả bạn?

Mất bao lâu để nấu con gà to thế này nhỉ?

Mình quên không nhặt vài lọ dấm. Bạn giữ chỗ xếp hàng giúp mình được không? *(Đây là cái cớ để phá vỡ tình trạng băng giá tốt đấy, vì bạn sẽ có thể nói thêm vài điều khi quay lại. Đừng có đi lâu hoặc xa quá, nếu không, những người khác sẽ khó chịu vì xếp hàng chờ bạn.)*

Ở tiền sảnh khách sạn/ nhà nghỉ

Bạn ơi mình có thể tìm bản đồ ở đâu nhỉ?

Bạn từng ở đây chưa? *Nếu có*: Nó ra sao? *Nếu không,* Mình cũng thế. Sao bạn lại chọn khách sạn này?

Bạn có biết gì về thành phố này không? Nếu có, Mình chỉ ở đây có một ngày, nên đi đâu nhỉ? *Nếu không*, Thế sao bạn lại đến đây?

Tại hội nghị

Thế bạn từ đâu đến?

Buổi hội thảo này có gì khiến bạn ấn tượng à?

Bạn có biết quán ăn nào bên ngoài khách sạn này không?

Bạn thấy vị diễn giả này thế nào?

Tôi định đi lấy một tách café. Tôi lấy luôn cho bạn nhé?

(Chú ý: câu cuối này hữu dụng trong vô số tình huống để gây thiện cảm với người khác. Dĩ nhiên là nếu họ không thích, họ sẽ từ chối. Nếu họ đồng ý, thì mọi chuyện có thể đi xa hơn nữa.)

Ở tiệm giặt là tự động

Đổi tiền ở đâu được nhỉ?

Mình có thể mua vài cái tem chuyển phát/nước cam/thức ăn mèo ở đâu được hả bạn?

Mình đi lấy café đây, bạn uống luôn nhé?

Liệu có sao không nếu giặt lẫn áo trắng và áo màu với nhau?

Nơi xếp hàng mua vé xem phim/diễn kịch/hòa nhạc

Sao bạn lại xem bộ phim/vở kịch/buổi hòa nhạc này?

Bạn mê Scarlett Johanson hay Jonathan Rhys Meyers à?

Bạn thấy diễn viên/tác giả/người chơi/người diễn/CD này thế nào?

Tại buổi triển lãm/bảo tàng/hội chợ/chợ phiên

Ồ, bạn thấy sao?

Bạn có biết người ta trưng bày những đầu tàu kiểu cũ ở đâu không?

Thế bạn thích sự kiện/hình ảnh/chuyến đi nào?

Đã bao giờ bạn thấy quả bí ngô khổng lồ thế này chưa?

Theo bạn nên đi bằng gì nếu có quá nhiều vật nặng?

Dắt cún yêu đi dạo hay ngồi nghỉ nhìn mọi người đi lại

Chú chó này đẹp quá, nó là giống gì vậy?

Dây buộc đẹp quá, bạn mua nó ở đâu vậy?

Ồ giống Chihuahua này đẹp quá đi mất!

Mẹo nhỏ: Các cô chủ của những chú cún xinh xắn thường rất vui vẻ dắt chó đi dạo ở nơi công cộng, nhưng đừng vì thế mà nuôi chó, trừ phi bạn thực sự thích nuôi.

Chạy đến chỗ ai đó quen biết nhưng lại chẳng đủ can đảm để nói chuyện

Này, mình có một cặp vé xem kịch/xiếc/hòa nhạc, chẳng biết bạn có thể đi cùng mình không?

Chào bạn, gặp bạn vui quá. Mình đi café nhé?

Trong tất cả những tình huống ấy, hãy cho người đối thoại ba lựa chọn để đáp lời. Nếu sau ba câu hỏi hay bình luận, người ta có vẻ không hưởng ứng lắm thì tốt nhất bạn đừng có làm bẽ mặt chính mình. Hãy chào tạm biệt bằng một câu đơn giản thôi, "ngày vui nhé", "tận hưởng buổi diễn đi", "nghỉ ngơi trong chuyến bay/chuyến đi/kỳ nghỉ" hay đại loại thế.

Thông tin miễn phí

Biết được điều gì đó từ một người lạ vốn không khó khăn gì. Không có nghĩa là bạn phải cố nhớ số thẻ tín dụng của người ta. Những cái nên nhớ là, tên của họ, sở thích, địa vị hay tương tự thế. Bạn sẽ thấy, ai cũng muốn chia sẻ những điều đó, nếu họ được quan tâm đúng cách.

Thực ra, người ta sẽ có khuynh hướng làm theo sự dẫn dắt của bạn mà đưa ra thông tin. Thế nên bạn hãy tự giới thiệu tên mình trước. Bạn càng tự giới thiệu nhiều, thì họ cũng sẽ thế.

Giả sử bạn nói, "Chào anh, tôi là Carlos", bạn sẽ nghe được câu trả lời, "Chào anh, tôi là Paul".

Nếu bạn nói, "Chào anh, tôi là Carlos García", bạn hẳn sẽ được nghe: "Chào anh, tôi là Paul Tanaka".

Còn nếu bạn bắt đầu với câu này: "Chào anh, tôi là Carlos García, bạn của Gails", thì Pail sẽ trả lời theo cùng cách ấy: "Chào anh, tôi là Paul Tanaka. Tôi làm cùng chỗ với chồng của Gail".

Khi bạn thêm thông tin vào tên bạn, người đối thoại cũng sẽ làm tương tự vì bạn cho họ cơ hội làm điều ấy. Nếu họ không trả lời như thế, ít nhất bạn cũng đã có được một vị thế để bắt đầu. Họ biết bạn muốn gì, hãy động viên họ dù một chút thôi. Một cái nháy mắt hoặc một ánh nhìn thẳng "Còn bạn?" sẽ động viên họ trả lời.

Gợi ý nhầm

Mike đến ga tàu hỏa sớm hơn năm phút so với bình thường. Đó là một buổi sáng ấm áp, trời mù sương. Có khoảng 20 người trên thềm ga. Đa phần những người dùng vé tháng lúc đó không để lộ vé ra. Mike gấp tờ báo lại để lên cánh tay, khuấy cốc café bằng một cái thìa nhựa, rồi búng nhẹ cái thìa khuấy vào đúng thùng rác đằng sau. Vừa giở chỗ đánh dấu báo ra đọc tiếp, Mike bỗng thấy một thiếu nữ trẻ trung có mái tóc nâu vàng, mặc bộ đồ xám, tiến về phía anh. Cô ấy dừng lại, ngồi trên ghế dài cách Mike chừng 3 mét, rồi cẩn thận đặt hành lý xuống bên cạnh và ngó đồng hồ.

Mike liếc nhìn cô gái và khẽ mím môi. Giờ thì chính Mike đang ở trong tình trạng thường thấy: nhìn ngắm một ai đó, đủ lâu để tiếp cận cô gái ấy nhưng lại e sợ không dám hy vọng rằng mình có thể nói gì với cô. Lúc đó, Mike chỉ có thể tự nhủ rằng, điều mà anh muốn nhất lúc này là bắt đầu trò chuyện với người thiếu nữ. Với anh lúc này, những chuyện như dùng chung bữa tối, cùng đi nghỉ vào Chủ nhật tuần tới, hay kết hôn… đều không phải điều anh nghĩ đến. Chỉ là vài từ thôi để xem liệu có thể thành quen biết nhau từ lúc này hay không. Cuối cùng, Mike hỏi một câu duy nhất mà anh nghĩ ra được:

"Chào cô, tôi ngồi đây được chứ?"

Cô gái dịch sang trái một chút. "Vâng anh ngồi đi". Cô nói khẽ, còn Mike ngồi xuống.

"Lần đầu tiên tôi thấy cô ở bến tàu này hay sao ấy", Mike mở lời.

"Vâng đây là ngày đầu tiên tôi đi tàu ở đây", cô gái trả lời. "Tôi vừa bắt đầu làm việc cho một công ty quảng cáo trong thị trấn".

"Bây giờ tàu sẽ đông lắm đấy", Mike nói, "nhưng cũng có khi lại có chỗ ngồi."

Mike đã bỏ lỡ cơ hội để có được thông tin. Ngày đầu tiên. Công ty quảng cáo. Lẽ ra anh phải chớp lấy nó và hỏi tiếp, ở đâu, làm gì, tại sao, có ai, thế nào. Cô làm việc gì trong công ty đó? Khách hàng của cô gồm những ai? Chỗ cô làm ở đâu nhỉ? Sao cô lại nhận công việc đó?

Thế đấy, giờ thì hãy thử nhìn từ phía cô gái:

Dorita, một nhân viên thiết kế web, đi tới chỗ chờ tàu và thấy một chàng trai có vẻ thu hút chứ không buồn chán tí nào đang ngồi ở đó. Cô ngồi cạnh anh ta và thấy anh ấy đang đọc một cuốn tiểu thuyết trinh thám gần đây của P.D James. Cô cũng thích nhân vật này. Anh ta cười với cô khi cô ngồi xuống; biết rằng anh ta có cùng sở thích với mình, cô mỉm cười đáp lại. Rồi anh chàng lại đọc tiếp. Dorita quyết định sẽ chủ động. "Ô thế anh là fan của P.D James à?". "Ồ không", anh ta trả lời. "Cô biết không, đây là truyện thứ hai của James mà tôi từng đọc". "Sao lại thế?" "Vì tôi cũng không có thời gian để đọc lắm. Tôi học nội trú trong bệnh viện thành phố". "Thế à, tôi thì đã đọc hết các truyện của bà ấy rồi. Tôi mê tác giả này lắm. Mà tôi cũng thích Dick Francis nữa".

Câu trả lời mà Dorita mong đợi là gì? Câu cuối mà cô nói là một loạt những lời kể, không phải câu hỏi. Dorita đã tiếp tục được với câu hỏi thứ hai, câu hỏi "tại sao", nhưng sau đó cô lại bỏ qua cơ hội đến từ thông tin miễn phí mà anh chàng đã cung cấp cho cô. Thay vào đó, cô lại nói về bản thân mình. Giá mà Dorita cố lắng nghe, hẳn cô sẽ hỏi thêm: "Bệnh viện nào đấy? Nội trú ở đâu? Sao anh có thể đạt được thế?" – những câu hỏi "ở đâu", "cái gì" và "tại sao" chắc chắn sẽ khiến cuộc đối thoại dài hơn.

Hãy cố thu thập càng nhiều thông tin càng tốt bằng cách tự giới thiệu mình. Dùng những thông tin đó để mở rộng và đào sâu một mối quan hệ. Phải có gì đó để bạn có thể trò chuyện. Hãy tạo đà cho chính mình.

Chủ động lắng nghe

Lắng nghe là mặt bên kia của đồng tiền đối thoại. Một người nghe chủ động phải biết cách làm người ta thấy rằng mình thích những gì người ta nói. Cốt lõi là thật sự cố gắng tiếp nhận những gì người khác đang nói và cảm xúc của họ.

Lắng nghe, rất khác với nghe thấy. *Nghe thấy* tiếng xen-lô của một bản nhạc rất khác với việc để tâm *lắng nghe* tiếng xen-lô ấy – lắng nghe là cố gắng ghi nhớ và tiếp nhận từng cảm giác.

Chủ tâm lắng nghe là chủ động cố gắng nắm bắt và thấu hiểu những cảm nhận ẩn sau những gì được nói. Như thế không có nghĩa là bỏ đi ý kiến hay cảm nhận của chính bạn nhé, mà có nghĩa là bạn phải cố gắng hết sức để chia sẻ. Cũng có thể chia sẻ xem mình hiểu đến đâu bằng cách phản hồi theo kiểu rất thấu hiểu. Hãy lắng nghe cả bằng mắt. Nghe bằng cả thân thể. Cứ gật đầu đi. Nhìn thẳng vào người nói. Giữ nguyên tư thế, hơi nghiêng về phía người đó một chút. Động viên người đó nói.

Nhưng có sự phân biệt rất rõ giữa trường phái "nghe như vẹt" và trường phái "chủ động lắng nghe". Nghe như vẹt, hay bắt chước, là phản hồi bằng cách diễn tả lại điều mà người nói đã nói.

Paul: "Có bao giờ em bị phiền hà với một thời tiết khủng khiếp thế này chưa?"

Cathy: "Em thích nong nóng thế này, nhưng chàng trai mà em thấy đây có vẻ định đến Alaska một mình thật sự đấy."

Paul: "Nghĩa là dù có thích cái nóng này đến mấy thì em cũng phải đến Alaska với anh hả?"

Trường phái chủ động sẽ trả lời hướng tới cảm giác:

Paul: "Có vẻ em đã quyết định rồi đấy nhỉ. Quyết định thế có thấy buồn không? Sao em lại đưa ra quyết định này?"

Đơn giản thôi, với trường phái vẹt, bạn chỉ nghe, còn với trường phái chủ động, bạn *cảm nhận* và người khác *nhận thấy* bạn cảm nhận và quan tâm đến họ.

Nhớ hồi đáp. Bộc lộ cảm xúc bằng lời nói với những gì người ta đang nói. Loại phản hồi này có "những tiếng cơ bản" và "những tiếng quen thuộc" như "Wow", "Aha", "Ô", "Hm" (bạn có thể tưởng tượng nhé, thật khó mà diễn tả ra trong sách), hoặc một loạt cách bộc lộ cảm xúc nữa: "Ô, thật à", "Rồi sao nữa?", "Khoan đã, thế cô ấy đã làm gì?" Những loại khích lệ lời kể như thế là rất tốt, nó giúp mọi thứ được tuôn ra

đều đặn và bạn cứ nghe mà không cần phải nói nhiều.

Phản hồi bằng cử chỉ nữa. Sử dụng ngôn ngữ cơ thể mở. Gật đầu và sử dụng những ánh nhìn đồng tình, đừng có nhìn chằm chằm. Nhìn xa xăm nghĩ ngợi (nhìn vào lòng bàn tay bạn luôn luôn gây cảm giác nhập tâm). Nếu bạn đang ngồi trên ghế, thì vươn tới và nhìn đầy hứng khởi hay nghiêm túc. Nếu đang đứng, thì nhớ đứng thẳng, luôn luôn gật đầu khi nói chuyện, nhìn thật sâu, ngạc nhiên hoặc thích thú, hay bất cứ Thái độ thật sự hữu ích nào của bạn như một câu trả lời trân trọng nhằm gây cảm hứng cho người đang nói.

Trao đi – và – nhận lại

Chăm chỉ thực hành, rồi một cuộc đối thoại dễ dàng và tự nhiên sẽ thành phản xạ của bạn. Có vài điều cần nhớ để hỗ trợ điều này. Đầu tiên, như thông thường, phải có một Thái độ thật sự hữu ích. Phải thích thú với câu chuyện và cho thấy bạn đang rất để tâm. Khích lệ họ nói bằng những phản hồi thành thật. Ráng tìm lấy những sở thích chung, mục đích chung hay trải nhiệm chung, rồi trao đổi với sự nhiệt tình, đầy hiểu biết và thích thú.

Thật vô ích khi lặp đi lặp lại một việc và trông chờ những kết quả khác nhau.

Cùng lúc đó, tự bạn phải tìm cách duy trì cuộc nói chuyện. Nói thật rõ ràng dễ hiểu. Nói chậm thôi sẽ làm bạn thấy tự tin hơn; hài hước một chút. Sẽ rất có ích nếu bạn để ý và cập nhật mọi thông tin về thế giới quanh bạn, ít nhất là những gì nổi bật. Trong một buổi hội thảo, tôi có chuẩn bị một phần cho chủ đề “10 giây giao dịch”. Đó là một cách để bạn nói cho người khác bạn là người thế nào trong vài câu ngắn ngủi.

Hãy là chính mình. Mọi người sẽ thích bạn là chính mình. Càng biết cách thoải mái, điều đó càng đến dễ dàng.

Nói chuyện thật sinh động

Mọi cuộc đối thoại, dù lớn hay nhỏ, là một bức vẽ ngôn từ về những trải nghiệm của bạn với người khác. Càng nói chuyện sinh động bao nhiêu, bức tranh đó càng khiến người ta thấy bạn thú vị bấy nhiêu.

Đây là một mẫu miêu tả tiện lợi để nói về những sự kiện thường ngày: “Chúng tôi xếp hàng dài trên đường dành cho ô tô hơn 20 phút. Tôi chán lắm rồi”.

Một câu như thế chẳng thể nào khiến người ta tưởng tượng. Đừng nói chuyện đơn giản

kiểu đen và trắng thế, hãy nói thật màu sắc. Cho vào trong đối thoại mọi cảm giác bạn có thể có. Miêu tả kỹ xem nó như thế nào, bạn cảm thấy sao… Dưới đây là một ví dụ:

“Đứng lặng im giữa những dòng người thật thích. Mưa đã tạnh, cổ áo tôi thì ẩm ướt. Ánh sáng từ các tòa nhà nhập nhòa, quán bán xúc xích ngay sau chúng tôi đang vang lên…”

Câu trên có ngôn ngữ giàu cảm xúc, và những tưởng tượng của người nghe như được nhân thêm lên.

Nắm chắc những lời khen tặng

Phải biết ban tặng những lời khen một cách nhã nhặn. Làm thật giản dị, nhưng thẳng thắn. Tránh kiểu quá khuôn mẫu hay quá rụt rè. Câu “Cám ơn bạn” là một lời khen tặng chuẩn mực. Rồi, bạn chỉ việc biến tấu nó trong cuộc trò chuyện thôi. Một lời tán dương thích thú nhưng không kém phần lịch thiệp sẽ như thế này:

“Marion, váy may đẹp đấy”

“Cảm ơn nhé, có 6 đô thôi. Mình mua ngay ở cửa hàng Salvation Army ấy mà”.

Một câu trả lời đơn giản hơn và tăng giá trị kết giao hơn sẽ như sau: “Bạn thấy thế à? Tuyệt quá, cảm ơn nhé”. Một lời tán dương như thế sẽ được ghi nhận với ánh mắt nụ cười và một giọng nói dễ chịu nữa.

Lời khen tặng sẽ có giá trị nếu nó chân thật. Những lời khen quá mức hay sai lầm sẽ phá hủy lòng tin và gây nguy hại cho mối quan hệ đã được thiết lập. Một câu nịnh đầm, một lời sáo rỗng hay kiểu nói kẻ cả thiếu chân thật thì tương đương với xúc phạm. Nói cách khác, một cử chỉ tán dương chân thành sẽ tăng thêm lòng tự tin và làm tăng mối thân tình hơn với mỗi người.

Nếu nhìn vào những điểm tốt hay thú vị của một người, hay những việc đáng khen, thì một lời khen tặng sẽ rất đích đáng. Tránh dùng mấy từ chung chung kiểu “được lắm”, “tốt đấy”, “tuyệt thật”. “Váy đẹp thật” – ít nhất là thế này. “Màu da trời quá hợp với bạn” – nói thế này sẽ ổn hơn nữa. “Bạn tuyệt thế còn gì” – câu này là tiến bộ thêm. “Bạn trông nổi bật hẳn so với mọi người” – đây chính xác là một lời khen.

Bài tập giai điệu

Hiệu ứng âm thanh

Giọng điệu nói lên cảm xúc của bạn, nghĩa là một giọng nói dễ chịu có thể tác động tích cực đến cách phản ứng của người đối thoại với bạn. Giọng nói dễ chịu được phát ra từ sâu trong cơ thể bạn, tức là âm bụng. Nó rất sâu, vang, và lay động, khác hẳn những giọng điệu đều đều hay những tiếng chói tai.

Để cải thiện giọng nói, hãy tập thở và nói từ bụng. "Thở bằng bụng" sẽ sử dụng toàn bộ buồng phổi, đó là một cách thở rất khỏe khoắn. Hãy thở chậm và từ tốn. Nghĩa là ngược lại với cách thở ngực mà 60% lượng người vẫn thở. Thở bằng ngực gây ra hỗn loạn, bực bội hay hơi thở quá gấp. Rõ ràng là, thở bằng ngực, thì nói từ ngực.

Giờ thì đặt một lòng bàn tay trên ngực và đặt một lòng bàn tay khác trên bụng. Tập thở cho đến khi bàn tay đặt trên ngực không suy chuyển còn bàn tay đặt trên bụng nhịp nhàng theo nhịp thở. Rồi bỏ tay ra, cứ giữ nhịp thở như thế, sau này cũng vậy. Bạn sẽ thấy rằng mỗi khi bực dọc hay hưng phấn, bạn sẽ chuyển sang thở ngực. Hãy chú tâm nhé, lúc đó phải tĩnh tâm lại, thở bằng bụng, bạn sẽ lập tức bình tĩnh trở lại.

Cứ tập luyện như thế với hai bàn tay đặt ở nơi mà giọng bạn phát ra. Bạn hãy thử thay đổi liên tục giọng từ ngực xuống bụng và ngược lại. Giọng nói nên chậm rãi hơn, ấm áp hơn, sâu hơn… Đó chính xác là cách để bạn thiết lập sự kết giao với người khác ngay tức thì, và giành được tình cảm của người đó trong vòng chưa đầy 90 giây.

Lời khen tặng thực sự thường chân thành hơn nhiều so với một lời khen đãi bôi. "Súp tuyệt lắm" không khiến người chủ nhà hay những người nấu thấy được trân trọng bằng: "Ô cứ như vừa có một chút vị thì là thơm mát tỏa ra trong miệng tôi này. Chị thật sự làm được rồi". Nếu bạn muốn khen một cuộc biểu diễn, thì "Hôm nay anh tuyệt lắm" không thể nào có sức nặng bằng: "Anh đã nắm được hết vấn đề về chăm sóc gia đình mà không đắn đo gì cả. Tôi rất ấn tượng!" Càng chi tiết, lời khen càng có hiệu quả!

Hãy nói lời cảm ơn bằng sự thân thiện, cử chỉ cởi mở, nhìn thẳng vào người ta và nói một cách rõ ràng rành mạch, khuyến khích đúng cách và nhớ để thời gian cho người kia trả lời.

Đừng mắc bẫy

Đọc danh sách "đừng làm" dưới đây. Nếu bạn mắc phải, tức là đã đánh mất Thái độ Thực sự Hữu ích, cũng có nghĩa là đã nhầm lẫn mà chọn một thái độ vô ích:

Đừng chen ngang, và đừng chẹn lời của người khác, dù đang phấn khích hay sốt ruột đến đâu.

Nhớ lời khuyên của Dale Carnegie nhé, đừng phàn nàn, đừng kết tội hay chỉ trích.

Cố gắng đừng trả lời bằng một từ duy nhất, như thế sẽ làm hỏng cuộc trò chuyện và khiến mối quan hệ thành ra nặng nề. Những ai điều khiển cuộc nói chuyện thường có xu hướng làm hỏng bét mối quan hệ vì không tạo điền kiện để những điểm chung được xuất hiện. Họ thường thất bại vì thô lỗ hoặc nhàm chán.

Vừa nói chuyện vừa ngó chỗ khác thì đúng là quá đáng. Nếu bạn có lỡ như thế, thì lo mà xin lỗi ngay lập tức. Nói chuyện kiểu đấy không những bất lịch sự, mà nói đúng ra là khá thô lỗ.

Cuối cùng, kiểm tra hơi thở và vệ sinh nhé. Không được sai phạm trong chuyện này. Thở hồng hộc, hơi thở hôi và rau còn mắc trong kẽ răng có thể không sao trong đôi mắt tình nhân, nhưng lại chẳng khiến bạn tốt đẹp gì trong một bữa tiệc văn phòng đâu.

Khiến mình đáng nhớ

Hãy thử nghĩ điều này: bạn gặp một người lạ, tạo được ấn tượng thú vị, thiết lập mối quan hệ nhưng rồi hai tuần sau người ta cũng không nhớ nổi bạn là ai. Nếu như thế, khác nào bạn viết một truyện kinh dị trong máy tính rồi quên bẵng mất mình đã để file truyện đó ở đâu. Cần có gì đó để mọi người nhớ đến bạn, hẳn thế. Tâm trí họ sẽ thích thú khi nghĩ về bạn.

Giáo sư Mehrabian đã công bố một nghiên cứu đáng tin cho thấy giao tiếp trực diện chiếm khoảng 55% cách chúng ta dùng để kết thân, 38% qua âm thanh và 7% là bằng từ ngữ. Các nghiên cứu khác cho thấy những gì người ta nhìn thấy có ảnh hưởng gấp ba lần những gì họ nghe được.

Tự hỏi mình xem: làm thế nào để mình nổi bật hơn người khác? Liệu có mẫu người hay kiểu cách nào thích hợp mà tôi có thể theo hoặc tự tạo cho mình không? Những điều dưới đây có thể giúp bạn tạo được hình ảnh riêng cho mình: một bông hoa tươi cài trên áo, một cặp kính sang trọng đắt tiền, những bộ vest đẹp đẽ, một đôi giày hoàn hảo, chiếc nơ bướm, hay đôi guốc da cam của Mario Batali, mái tóc của Julianne Moore hay điệu cười của Goldie Hawn.

Tôi có một người bạn làm việc trong dây chuyền siêu thị quốc gia về máy tính và máy thu phát. "Tôi thường mất đến nửa tiếng giải thích các đặc tính của sản phẩm", cô ấy nói, "sau đó khách hàng đi tiếp nhưng họ sẽ nghĩ về những gì tôi nói. Họ sẽ quay lại

vào một ngày khác, đến chỗ người bán hàng đầu tiên mà họ thấy rồi mua.

Ấn tượng lâu dài

Jill và Robin, hai quý bà trung niên, ngồi đối diện nhau trong một bàn ăn tại tiệm ăn Pháp. Họ ăn trưa được một lúc thì có một nhóm người đến ngồi ăn ngay bàn bên cạnh. Một phụ nữ trẻ trong nhóm đó nhận ra Jill và vui mừng chạy sang bàn hai người đang ngồi. Cô ấy là một trong những sinh viên cũ của Jill từ vài năm trước.

Sau những cái ôm và lời nói thắm thiết, Jill giới thiệu bạn ăn trưa của mình: "Robin, đây là Edwina, một trong những học sinh tuyệt vời nhất của tôi từ những ngày ở Stratford. Tôi sẽ không thể quên nổi – em ấy có cách tổ chức cuộc sống và công việc rất đặc biệt. Mọi thứ đều có vị trí của nó và được sắp đặt có trật tự trên bàn làm việc. Đôi lúc Edwina khiến tôi phát điên, nhưng tôi thật sự ấn tượng với cách sống tỉ mỉ đó".

"Rất vui được gặp em", Robin nói, rồi nắm lấy tay của Edwina.

"Edwina, thế bây giờ em làm gì?", Jill hỏi

Edwina lần lượt kể cho Jill nghe về công việc của cô ấy, vốn là cộng tác viên của một show diễn truyền hình ở địa phương, rồi nói thêm: "Chỉ có vài bạn ở trường mình đang sống ở đây cô ạ. Cô có nhớ Suzanne Sparks không?"

"Không, cô không nhớ. Cô không hình dung ra mặt bạn ấy được". Jill nói, rồi nheo mắt cố nhìn trong bức ảnh chụp lớp.

"Cô có nhớ một người thường đến lớp với một bộ vest điên khùng bằng da không?"

"A đương nhiên rồi". Jill quay sang nói với Robin, chỉ vào tấm ảnh, "Suzanne là một họa sĩ khủng khiếp. Chắc là em ấy nói được cả tiếng Tây Ban Nha và Đức. Edwina này, Suzzane vẫn để mái tóc bờm xờm đỏ hoe đấy chứ?"

"Không cô ạ. Giờ tóc bạn ấy dài và vàng hoe, bạn ấy đang là giám đốc chương trình của em. Cô nhớ Toni chứ? Bạn ấy cũng đang ở đài truyền hình".

"Toni đâu nhỉ?" Jill hỏi.

"Toni March. Bạn ấy lúc nào cũng thân thiện, giờ thì sống ở Malton". Jill không nhớ nổi về Toni. Edwina bèn nói, "Bạn ấy chăm chỉ lắm".

“Chán thật, cô không nhớ ra nổi. Còn ai nữa hả em?”

“Greg Cuddy, anh chàng này đang là quản lý bán hàng của bọn em cô ạ.”

“Ôi, không phải là Greg mũi to đấy chứ?” Jill lắc lắc đầu như thể không tin nổi. “Greg Cuddy là một cậu nhóc nóng nảy. Nó hay chở mẹ đi nhặt nhạnh những thứ linh tinh. Nếu cô nhớ không nhầm, có đợt nó đã làm một trang web trên mạng nhỉ. Đó là một trang thư tin tức đúng không…”

Jill bảo Edwina sang bàn mình ăn trưa, và lại cùng hồi tưởng tiếp.

Điểm mấu chốt của câu chuyện này là, Jill rất dễ nhớ và gọi tên các học trò cũ của mình trong ký ức nếu có một hình ảnh về học trò đó. Thường thì người ta sẽ nổi bật trong đám đông nếu có một cái gì đó để nhớ, một cách gì đó khiến người khác nghĩ về họ như là điểm tách biệt so với đám đông.

Vấn đề không phải là việc họ có card của tôi hay tôi đã dành nhiều thời gian cho họ; cơ hội để họ quay lại chỗ tôi rất mong manh. Vì thế tôi tìm cách khiến họ ghi nhớ tôi. Bởi tôi đến từ Newfoundland, tôi nói với khách hàng hãy đề nghị “Newfie” khi họ quay lại hoặc gọi điện đến cửa hàng.” Ở Canada, “Newfie” là mục tiêu của những trò đùa ngốc nghếch, định kiến, nhưng cô bạn tôi dùng hình ảnh đó để giúp cho cô ấy có một tên gọi đáng nhớ.

Tìm ra một cái gì đó khiến bạn khác biệt so với mọi người. Đó chính là những gì khiến người khác nhớ đến bạn.

6. Hiểu giác quan của mình

Ở một mức độ nào đó, con người về căn bản là một bộ xử lý các giác quan. Chúng ta nhìn, nghe, cảm nhận, ngửi và nếm. Những thông tin từ các giác quan được chuyển thành từ ngữ, rồi ý thức, tư tưởng, hành động rồi thói quen. Mỗi ngày, chúng ta trải nghiệm thế giới thông qua các giác quan, rồi giải thích những trải nghiệm đó với chính mình và với người khác. Thế đấy. Chúng ta đi ngủ và thức dậy vào sáng hôm sau, rồi lại tiếp diễn quy trình ấy. Chúng ta đã tiến hóa như thế. Hẳn là cách nhìn này quá giản lược, nhưng hãy bắt đầu từ những điều ấy.

Có hai cách cơ bản, hay hai phong cách điển hình, để trình bày trải nghiệm bằng ngôn từ. Một cách tích cực, cách còn lại tiêu cực. Khi thức dậy vào buổi sáng và nhìn ra trời mưa, một người với đầu óc tiêu cực sẽ nói: “Khốn nạn thật, lại mưa, một ngày tồi tệ”, trong khi một người tích cực sẽ nói, “Hay đấy, thế là xe được rửa miễn phí mà mình khỏi phải tưới vườn”. Nhận được cùng một thông tin, một số người cho đó là vấn đề, những người khác lại cho đấy là cơ hội. Như thế, thái độ hữu ích hay vô ích đều khởi sự từ hình ảnh, âm thanh và cảm nhận.

Vào những năm 1970, Richard Bandler và John Grinder, sáng lập viên Lập trình Ngôn ngữ Tư duy (Neuro Linguistic Programming) nói rằng có thể phân chia xu hướng cảm nhận của con người thành ba loại, tùy theo cách mà họ sàng lọc thế giới qua cảm giác của họ. Họ gọi ba loại này là: Thị giác, Thính giác và Xúc giác. Giả sử có ba sinh viên thuộc ba loại người như thế đến một buổi biểu diễn nhạc rock. Judy là loại Thị giác, Phyllis là loại Thính giác và Alex thuộc loại Xúc giác. Khi họ nói với nhau về buổi biểu diễn, Judy sẽ phác họa lại nó trong cảm nhận của mình như sau: “Chà, phải tận mắt chứng kiến mới thấy hết được độ tuyệt của nó. Tất cả mọi người nhảy lên, ca sĩ xé toạc quần và mái tóc giả bay lên”. Phyllis sẽ nói: “Âm nhạc không thể tin nổi. Nhạc beat inh tai; tất cả cùng hò hét và hát theo. Phải đến tận nơi mà nghe. Đó là hét chứ không phải hát”. Alex, một người thiên về cảm nhận và xúc giác, sẽ tả lại: “Ôi trời, cứ như có một nguồn năng lượng vậy. Toàn bộ khu đó đặc kín người. Không thể di chuyển nổi, và khi họ hát ‘Blue Rodeo’ thì toàn bộ nơi đó bùng vỡ”.

Nói cách khác, người thiên về thị giác thích sử dụng hình ảnh, người thiên về thính giác miêu tả bằng từ tượng thanh và người thiên về xúc giác thích dùng những từ thuộc về vật chất.

Chúng ta đang nói ở đây một chiều kích mới của sự đồng bộ và kết giao. Chương này

không đề cập đến thái độ, ngôn ngữ cơ thể và giọng nói như những chương trước nữa, mà là một cách cảm và hiểu thế giới quanh ta rất khác.

Thị giác, Thính giác hay Xúc giác?

Vì chúng ta cơ bản thu nhận thông tin bên ngoài qua hình ảnh, âm thanh và cảm nhận, cho nên có ba cách thu hút ta: những gì ta nhìn thấy từ bên ngoài, hay được phản chiếu trong mắt ta như một hình dung hay tưởng tượng; những gì ta nghe thấy từ bên ngoài hay âm thanh khe khẽ phát ra bên trong; hoặc tất cả những gì ta cảm nhận hoặc sờ mó được. Tất nhiên luôn có sự kết hợp những trải nghiệm này, nhờ thế ta mới có thể thấu đạt thế giới quanh ta, nhưng ở mỗi người luôn có sự ưu trội của một trong ba loại giác quan – nhìn, nghe hay sờ mó – so với hai giác quan còn lại.

Với một đôi mắt (hay đôi tai) thông thường, mọi cái nhìn hay thanh âm và cảm nhận đều rất bình thường; thế nhưng, với những người thường xuyên tập luyện, họ sẽ khám phá ra những khác biệt tinh tế quan trọng. Bạn có thể hình dung thế này, người nào cho rằng tầm quan trọng cơ bản của một vật là nhìn hình dáng của nó, người đó sẽ luôn chịu ảnh hưởng của bề ngoài. Tương tự, người nào cho rằng âm thanh là quan trọng sẽ luôn để tâm tới âm thanh của mọi thứ. Cũng vậy, người nào cảm nhận thế giới thông qua cảm giác vật lý sẽ chỉ để ý tới cách cảm nhận mọi thứ, cả nội tâm lẫn bề ngoài, thông qua tiếp xúc.

Năm ngoái tôi nghe thấy hai chính trị gia trả lời phỏng vấn trên đài phát thanh. Họ đều chạy đua cho vị trí lãnh đạo đảng. Khi người phỏng vấn yêu cầu họ "phát biểu về những kế hoạch", một người nói, "tôi nghiêng mạnh về phía cho rằng cần bắn một phát súng vào hiện tại". Người đàn ông kia trả lời còn nhanh hơn, "Giờ đây chúng ta đã có một cái nhìn sáng sủa hơn về tương lai, và tôi có thể thấy nhiều điều có thể đang chờ đợi". Người phỏng vấn đáp lại, "Nghe có vẻ cả hai ông đều sẵn sàng để công bố mục đích của mình".

Bạn nghĩ gì? Có phân biệt được ngay kiểu người nào không? Người phỏng vấn sử dụng các từ như "phát biểu các kế hoạch" và "công bố mục đích", rất gần với kiểu người Thính giác. (Dĩ nhiên khách quan mà nói, đó có thể là thứ ngôn ngữ đặc trưng cho những người làm phát thanh, nhưng vẫn có một số lượng đáng ngạc nhiên những người phát thanh viên thuộc kiểu người Thính giác). Nhà lãnh đạo tiềm năng thứ nhất sử dụng thứ ngôn ngữ vật chất – "nghiêng mạnh", "bắn một phát" – và trình bày một cách rõ ràng, biểu thị rõ ràng của loại người Xúc giác. Ứng cử viên sáng giá thứ hai thì nói "một cái nhìn sáng sủa" và có thể "thấy nhiều điều đang chờ đợi", vì thế có thể xem như loại người Thị giác.

Chắc chắn là, không ai hoàn toàn là kiểu người Thị giác, Thính giác hay Xúc giác. Một cách tự nhiên, chúng ta đều là dạng hỗn hợp của cả ba. Hẳn thế, trong mỗi người, (cũng giống như người thuận tay phải và thuận tay trái), một trong ba hệ thống đó sẽ chi phối hai loại còn lại.

Các nghiên cứu cho thấy có đến 55% lượng người trên thế giới là loại người bị ảnh hưởng bởi những gì họ nhìn thấy (loại Thị giác), 15% ảnh hưởng từ những gì họ nghe thấy (loại Thính giác) và 30% là từ cảm giác vật chất (loại Xúc giác).

Hãy thử tự làm trắc nghiệm sau đây, rồi bạn sẽ hiểu vì sao có người ngay lần đầu gặp mặt, bạn đã kết nối được với họ, mà có những người bạn không thể; và tại sao nhiều khi bạn thấy cứ như mình đã gặp họ từ lâu dù đây đúng là lần đầu tiên bạn gặp họ. Điều này xuất phát từ sự hài hòa giác quan. Khi hai người Thị giác gặp nhau, họ thấy thân quen vì họ đều nhìn mọi thứ theo cùng một cách (không có nghĩa là họ đồng tình với nhau) và diễn giải thế giới theo cùng kiểu. Chuyện này cũng đúng với người Thính giác và Xúc giác. Nói cách khác, nếu người bạn gặp lần đầu nghe, thấy và cảm nhận thế giới khác với cách của bạn, bạn phải xem xem họ ghi nhận thực tại theo cách nào và nhanh chóng thích nghi, đồng điệu với bước sóng của họ để có được sự tương hợp, như thế mới có được một tình bạn hay mối quan hệ có ý nghĩa.

Trắc nghiệm

Giác quan yêu thích của bạn là gì?

Bạn là kiểu người nào trong ba loại: Thị giác, Thính giác và Xúc giác? Nhiều người sẽ nói, "Ô tôi là loại Thị giác, đương nhiên". Nhưng bạn sẽ ngạc nhiên đấy, cứ theo bài trắc nghiệm này để thấy bạn là loại nào nhé. Mỗi câu hỏi chỉ chọn một đáp án và khoanh lại, rồi trả lời câu tiếp.

1. Nếu chỉ có ba căn phòng còn lại ở nhà nghỉ cạnh biển, tôi sẽ chọn:

a. Phòng nhìn ra biển dù hơi ồn.

b. Nghe thấy tiếng sóng biển nhưng không nhìn được.

c. Tiện nghi dù nhiều tiếng ồn và không nhìn được cảnh.

2. Khi có một vấn đề gì đó:

a. Tôi chuyển sang vấn đề khác.

b. Tôi nói về nó.

c. Tôi xem xét lại từng thứ diễn ra trong đó.

3. Khi lái xe hơi, tôi muốn động cơ xe phải:

a. Trông đẹp mắt.

b. Chạy êm hoặc khỏe .

c. Thoải mái và an toàn.

4. Khi nói về buổi hòa nhạc hoặc một sự kiện tôi đến dự, đầu tiên tôi sẽ:

a. Miêu tả xem trông nó thế nào.

b. Nói cho mọi người biết nó nghe ra sao.

c. Truyền đạt cảm giác về nó.

5. Trong thời gian rảnh, tôi thích nhất là:

a. Xem TV hoặc đến rạp chiếu phim.

b. Nghe nhạc hoặc đọc sách.

c. Làm gì đó có tính vận động (làm thủ công/ làm vườn) hay chơi thể thao.

6. Một việc mà tôi cho rằng người khác nên trải nghiệm trong cuộc sống là:

a. Nhìn ngắm.

b. Nghe.

c. Cảm nhận.

7. Trong những hoạt động sau, tôi dành thời gian nhiều nhất để:

a. Mơ mộng.

b. Lắng nghe ý nghĩ của mình.

c. Xem mình có cảm giác gì.

8. Khi ai đó thuyết phục tôi điều gì:

a. Tôi muốn thấy bằng cớ.

b. Tôi nói từ đầu đến cuối.

c. Tôi tin vào trực giác của mình

9. Tôi thường nói và nghĩ:

a. Rất nhanh.

b. Bình thường.

c. Chậm.

10. Tôi thường thở từ:

a. Phần cao của ngực.

b. Phần thấp của ngực.

c. Từ thắt lưng.

11. Khi tôi tìm đường quanh một thành phố lạ:

a. Tôi dùng bản đồ.

b. Hỏi đường.

c. Tin vào trực giác.

12. Khi chọn một bộ đồ, quan trọng nhất là:

a. Trông tôi phải hoàn hảo.

b. Biểu hiện cá tính của riêng mình.

c. Thấy thoải mái.

13. Khi chọn một nhà hàng, tôi chủ yếu:

a. Chọn vì nó ấn tượng

b. Đủ yên lặng để nói chuyện

c. Thấy thoải mái

14. Tôi ra quyết định

a. Rất nhanh

b. Bình thường

c. Chậm chạp

Tổng lại:

Số các câu a là…..; b là …., c là….

a/ Thuộc về Thị giác; b, thuộc về Thính giác; c, Thuộc về Xúc giác. Số lượng các câu càng nhiều, thì khuynh hướng theo đó càng mạnh.

Bằng cách làm bài trắc nghiệm này, bạn không chỉ thấy được khuynh hướng của mình trong ba kiểu đã nêu, mà còn bắt đầu hiểu được quyền ưu tiên khác nhau của mỗi kiểu người. Dù sao, vẫn có rất nhiều biến số ở đây, nhất là khi bạn biết trước ý nghĩa của câu trả lời. Trong các buổi hội thảo, tôi thường đưa ra bài trắc nghiệm mà không nói trước ý nghĩa.

Thử với vài người bạn của bạn rồi xem kết quả thế nào. Bạn sẽ nhận ra giác quan ưu trội của họ là gì.

Để giúp bạn hình dung giác quan ưu trội tác động đến đời sống thường nhật thế nào, tôi sẽ kể cho bạn về chính những gì tôi gặp phải. Tôi thuộc mẫu người Thính giác và vợ tôi là người Xúc giác. Nếu tôi có gì đó nhầm lẫn, Wendy biết rằng cần nói chuyện với tôi bằng "ngôn ngữ" của tôi, với những từ Thính giác. Cô ấy lập tức khiến tôi chú ý: "Nick, anh đang không nghe em. Anh không chịu nghe những gì em nói". Nếu cô ấy nói, "Anh không hiểu những gì em nói", hay tệ hơn, "Anh không biết điều đó làm em cảm thấy thế nào phải không?"; thì sự thật là, không, tôi không thể.

Chắc chắn, chúng tôi đã tạo ra được một kết nối trí tuệ dễ thấy, nhưng vợ tôi cũng đã

phải dừng lại và nghĩ cách; trí óc cô ấy phải phiên dịch ngôn ngữ Xúc giác của mình sang ngôn ngữ Thính giác của tôi. Khi gửi đi một thông điệp theo bước sóng Thính giác, cô ấy kết nối trực tiếp với tôi – như thế nhanh hơn nhiều.

Ngược lại, nếu tôi muốn kết nối trực tiếp với cảm giác của cô ấy, tôi sẽ nói, "Anh hiểu cảm giác của em về những gì đang xảy ra". Nghĩa là, tôi sử dụng cách tiếp cận Xúc giác. Đơn giản, nhưng hiệu quả thật khác thường.

Hòa điệu với các Giác quan

Biết được ba kiểu người như trên sẽ giúp bạn có cách hành xử để giành được lòng cảm mến của người khác trong vòng chưa đầy 90 giây thế nào? Chắc chắn kết quả còn hơn cả tưởng tượng của bạn. Khi luận ra được giác quan ưu trội của người khác, bạn có thể bắt sóng được ngay với họ. Nếu bạn muốn có quan hệ thuận ái hơn với bạn đời của mình, luôn giành được phần thắng khi tranh luận, bán được hàng, giành được công việc bạn muốn hay tạo ấn tượng với ai đó trong bữa tiệc – thì việc nhận ra mẫu người Thính giác, Thị giác hay Xúc giác là vô giá.

Cách nói Ẩn dụ

Những câu "tôi đã đi khắp bốn phương trời" thì giá trị hơn là nói "tôi đã đi khắp nơi"; Nó khiến người nghe chăm chú hơn, sốt sắng hơn, khiến cách nói của bạn trở nên chi tiết hơn, xác quyết hơn… Những câu như thế thường đưa ra nhiều hình ảnh, âm thanh và cảm nhận hơn thông thường, đó cũng là lý do tại sao phép ẩn dụ lại lập tức thu hút cả những người Thính giác, Thị giác và Xúc giác. Những người Thị giác có thể tưởng tượng nó bằng hình ảnh, những người Thính giác có thể nghe thấy và những người Xúc giác có thể cảm thấy những gì đang diễn ra.

Phép ẩn dụ là hộp chứa các ý tưởng. Nó kết nối những tưởng tượng trong ta với hiện thực bên ngoài. Ta thường sử dụng ẩn dụ, nhiều khi vô thức, để giải thích ý nghĩ của mình. Ta cũng có thể dùng nó để khiến mọi thứ thú vị hơn. Truyện cổ tích, ngụ ngôn và giai thoại là những công cụ giao tiếp cổ xưa mạnh mẽ nhất mà loài người từng có, và phép ẩn dụ của thể loại đó đã ảnh hưởng cực kỳ lớn lên mọi mặt của đời sống. Phép ẩn dụ đó làm bừng sáng trí tưởng tượng và hấp dẫn mọi cảm giác.

Nói tóm lại, ẩn dụ giúp ta hiểu dễ hơn, nhanh hơn và phong phú hơn.

Một ngày sau buổi hội thảo của tôi, tôi nhận được một cuộc gọi đầy hào hứng từ một phụ nữ tham dự. Cô ấy là Barbara, chủ một cửa hàng nguyên vật liệu làm sàn.

“Thật không tin nổi!”, cô ấy nói. “Lúc đó là 9h30, tôi vừa mở cửa hàng được khoảng một tiếng mà đã bán hàng cho người khách thứ 5. Chưa bao giờ tôi làm được điều đó”.

“Quá hoàn hảo đối với việc làm ăn của tôi”, cô ấy tiếp tục nói về buổi giảng phân biệt loại người Thị giác, Thính giác và Xúc giác của tôi. “Bốn người mua đầu tiên thì rất bình thường, lúc đó tôi vẫn còn e ngại với những điều được học. Nhưng người thứ năm… Cô ấy đến cửa hàng, kéo theo cả chồng đi cùng nữa. Anh ta có vẻ không muốn đến cửa hàng lắm. Tôi nhanh chóng nhận ra rằng anh ta thuộc loại người Xúc giác chỉ trong ba mươi giây. Tôi bảo anh ta thử cảm nhận tấm thảm bằng tay và đầu gối. Rồi họ mua luôn nó.

“Lúc đó tôi biết mình nên nói gì với anh ấy. Nếu tôi nói, ‘Anh thử hình dung xem, trong nhà anh chị có tấm thảm này thì đẹp biết mấy’, thì anh ta không làm thế vì anh ta không phải mẫu người Thị giác. Hay nếu tôi nói: ‘Anh chị sẽ thấy thật yên ắng biết bao nhiêu khi lũ trẻ chạy trên tấm thảm này’, anh ta sẽ không liên hệ điều gì cả, vì anh ta không nghĩ theo kiểu này – anh ta không phải mẫu người Thính giác. Tôi biết anh ta chắc chắn là kiểu người Xúc giác qua cách ăn mặc và di chuyển, nói năng của anh ta, nên tôi nói, ‘Anh hãy thử cảm nhận nó đi’. Và anh ta đã làm thế. Cứ như thế. Anh ta quỳ xuống sàn và cảm nhận nó”.

Hãy thử xem bạn tìm được điều gì. Bạn chỉ việc thay đổi những gì bạn làm cho đến khi có được điều mình muốn. Đó là ý nghĩa của “F” và “C” trong KFC. Tìm xem người ta dựa chủ yếu vào loại giác quan nào và thay đổi cách tiếp cận với họ để được họ chú ý đến.

Nếu lỡ bạn chẳng biết làm sao để nắm bắt một tình huống, đừng lo lắng. Hãy sẵn sàng để đối diện với cả ba kiểu người đó. Trông thật ổn đối với người Thị giác; sau rốt, vẻ ngoài sẽ giúp bạn có được tình cảm của phân nửa số người bạn gặp hàng ngày. Ăn nói thật tốt; luyện cho giọng điệu trôi chảy thoải mái đối với người Thính giác đề phòng phải nói chuyện với họ. Và hãy nhạy cảm, mềm dẻo với những người Xúc giác mà bạn va chạm. Và, đương nhiên, nếu bạn đang tiếp xúc với một nhóm, cứ áp dụng tất cả những điều đó. Một nhóm có thể được tạo nên từ cả ba kiểu người, và bạn có thể trở nên cuốn hút với tất cả họ.

Trên hết, hãy nhớ rằng khả năng hòa điệu với trải nghiệm thế giới của người khác cũng là một cách quan trọng để khám phá chính cuộc sống của bạn.

Vài tháng trước, tôi mở một cuộc hội thảo về xây dựng tổ ấm. Suốt buổi nói chuyện,

tôi sử dụng cả ba cách nói chuyện với ba loại người để minh họa sự khác nhau về hành vi giao tiếp giữa ba loại người đó. Cuối buổi nói chuyện, một người trông to lớn, thô kệch nhưng ăn mặc chỉnh tề kéo tôi ra một chỗ. Anh ta trông rất kích động và trông như sắp khóc. Lắc đầu qua lại, rồi anh ta nói, "Tôi không biết nói gì nữa. Giờ tôi phải đến trường đón con trai tôi và ôm chặt nó vào lòng." Anh ta gần như nghẹt thở. "Hàng năm trời rồi, tôi thường bực mình với nó.

Hình ảnh và âm thanh

Dù đã uống café Colombia tuyệt hảo và bánh sừng bò mới, vợ chồng O'Connor không thực sự hài lòng với bữa sáng.

"Một chiếc Maserati vàng bóng", John la lên. "Thật kỳ diệu! Có thể chụp vợ chồng mình một bức ảnh thật rực rỡ dưới đường cao tốc ở bờ biển không?"

"Thật sự là khó lắm", Lizzie lãnh đạm. "Tất cả những gì em nghe thấy là, các hóa đơn tháng của cái xe này đã được chuyển qua đường bưu điện. Chắc anh chưa nghe em nói là có nhiều việc cần chi tiền hơn à…"

John bước ra khỏi nhà với tâm trạng bực bội, nhưng chiều hôm đó, sau khi xong việc, anh mua một chiếc khăn quàng cổ sang trọng, nhiều màu cho Lizzie để cố làm cô vui lòng. Về đến nhà, anh thấy vợ mình trong phòng ngủ và đưa cho cô chiếc hộp được bọc thanh nhã.

"Vì gì đây?" Lizzie hỏi xa cách và xé cái bọc hộp ra. "Nhân dịp nào đây nhỉ?"

"Sao nhỉ, vì anh muốn em biết anh yêu em đến chừng nào", John cảm thấy bị từ chối.

"Một cái khăn chẳng cho em biết bất cứ gì". Lizzie chốt lại. Cô quả quyết bước khỏi căn phòng.

John buông mình xuống tràng kỷ, chậm chạp cuộn chặt chiếc khăn đắt tiền vào bàn tay cho đến khi những ngón tay tã ra vì đau.

Chuyện gì xảy ra ở đây? John là mẫu người Thị giác. Anh hiểu thế giới chủ yếu qua những gì anh nhìn thấy: chiếc Maserati màu vàng, "bức ảnh" chụp anh với chiếc xe, chiếc khăn nhiều màu. Lizzie là một người Thính giác. Cô nghe thấy hóa đơn rơi trong hòm thư, cô không nghĩ là John "lắng nghe" khi cô "nói" cho anh điều đó.

Cuộc hôn nhân này (hay ít nhất, hy vọng tậu chiếc Maserati) có thể được cứu vãn

không? Bạn đoán đi. Một cặp vé đi nghe buổi hòa nhạc của ban nhạc mà Lizzie yêu thích sẽ tốt hơn là chiếc khăn. Bây giờ John có thể nắm bắt được điều này để xâm nhập vào thế giới cảm giác của Lizzie:

"Anh rất xin lỗi, Lizzie", John nói bằng một giọng nhẹ nhàng, mùi mẫn (sau khi đưa cô đôi vé). Anh ta bắt đầu dùng những từ "thính giác" với vợ mình. "Anh muốn nói với em – mình hãy làm hòa và nói chuyện với nhau một chút nhé. Em nghe thế có được không?"

Lizzie gật đầu, tiếp nhận những từ dễ nghe đó và ý nghĩa truyền tải của nó.

"Chắc anh chưa nói với em là tiếng của chiếc Maserati vo vo như mèo con và nó di chuyển im ắng đến nỗi em gần như không thể biết chưa?" John hỏi ngọt ngào. "Đến lúc đó ta bàn luận về các hóa đơn vẫn còn kịp mà."

"Cuối cùng em cũng hiểu bức tranh mà anh vẽ ra rồi đấy John ạ", Lizzie nói, "Em thấy rất rõ rồi".

Khi tôi nói chuyện, nó quay đầu đi và không thèm nhìn tôi. Điều đó khiến tôi điên tiết. Tôi hét lên với nó, nhìn thẳng vào bố khi bố đang nói. Nó hiếm khi nào nhìn thẳng vào tôi khi tôi bảo thế. Nhưng hôm nay, sau khi nghe anh nói chuyện, tôi mới nhận ra rằng thằng bé là mẫu người Thính giác, nó không thờ ơ ngay cả khi quay đầu đi. Nó hướng cái tai về phía tôi để nghe rõ hơn. Và tôi, một gã Thị giác, tôi lại cần nhìn vào mắt nhau". Anh ta nắm chặt tay tôi rồi bước đi.

Thật thú vị. Mọi thứ rất thuận tiện trong tầm tay ta, mà chúng ta chưa bao giờ thực sự nhận ra, cho đến lúc này.

7. Phát hiện giác quan ưu trội

ể nhận biết giác quan ưu trội của người khác ta cần dựa vào sự trải nghiệm, rồi sử dụng các thông tin để giao thiệp với mọi người – dù là chuyện trò cá nhân, chuyên môn hay giao lưu xã hội – đều giúp bạn có ảnh hưởng sâu sắc với người đối thoại. Chương này sẽ giúp bạn bắt được những tín hiệu của người khác ngay từ đầu mà chính họ không hay biết. Dù là kiểu người Thính giác, Thị giác hay Xúc giác, những tín hiệu mà họ hướng đến chúng ta đều giải thích đặc điểm của họ và giúp ta tận dụng trong quá trình kết giao.

Trong một buổi hội thảo của tôi, có một người phụ nữ trung niên ngồi ở hàng ghế thứ hai đứng lên hỏi một cách chậm rãi: "Anh có cảm thấy khó khăn khi đoán biết giác quan chủ đạo của người khác không?" Người phụ nữ thú vị ấy mặc một chiếc áo len to sụ, rất thoải mái. Cô nghịch ngón tay trong mái tóc lúc nói. Tôi cảm ơn cô về câu hỏi và lập tức yêu cầu cô đừng chuyển động. Thật đúng là một người tốt bụng sẵn có, cô ấy đứng nguyên tại chỗ. "Thưa cô, cô thể lặp lại chính xác câu hỏi vừa rồi không", tôi đề nghị. "Quý vị đang có mặt trong hội trường hãy quan sát, được chứ?" Cô ấy gật đầu, dừng lại đôi chút rồi lặp lại câu hỏi, kết thúc bằng một cái vuốt tóc. Một tràng cười rộn lên từ phía những người ngồi xung quanh vì họ hiểu ngay điều họ đang chứng kiến. Sau đó cô ấy ngước lên nhìn rồi cũng cười lặng lẽ.

Cô ấy chọn những từ "cảm nhận", "khó", "đoán biết", cách nói chuyện ung dung của cô ấy, chiếc áo khoác thoải mái của cô ấy, hình dáng thanh mảnh của cô và thói quen nghịch tóc đúng là một hình mẫu tiêu biểu. Rõ ràng cô ấy đã bộc lộ đủ những dấu hiệu cho tất cả mọi người thấy sự biểu thị mạnh mẽ về giác quan ưu trội của chính mình.

Bạn không ở đó, nhưng cô ấy dựa vào loại giác quan gì bạn biết đúng không?

Đúng đấy, cô ấy là kiểu người Xúc giác.

Hồ sơ giác quan ưu trội

Mỗi nhóm đều mang những khác biệt tinh tế trong vẻ bề ngoài và nội tâm bên trong. Không thể phân biệt cứng nhắc những sự khác biệt đó. Chúng đơn thuần chỉ là các dấu hiệu. Loại người Thị giác, Thính giác, và Xúc giác có thể xuất hiện theo đủ loại hình dáng kích cỡ. Chúng ta đang nói về con người, những cá nhân độc nhất vô nhị

với vô số đức tin và giá trị, quan điểm và tài năng, lời nói và ước mơ. Mỗi người đều khác biệt; nhưng trong tận sâu thẳm, có những tương đồng căn bản giữa mọi người. Thử tìm một người mang một giác quan ưu trội nào đó trong số những loại ta đang nói đến, và gần như chắc chắn người đó sẽ biểu lộ giác quan ưu trội của họ.

Lưu ý nhanh: Những người Thị giác thường nói rất nhanh. Những người Thính giác có tốc độ nói vừa phải. Những người Xúc giác hay nói chậm.

Khi bạn chú tâm đến sự khác biệt giữa ba nhóm Thính giác, Thị giác và Xúc giác, những gì nhỏ nhặt nhất sẽ trở nên rõ ràng hơn với bạn.

Giả sử bạn đã có kinh nghiệm mua một chiếc ô tô mới. Cứ cho là một chiếc Prius thời thượng nhỏ màu xanh dương nhé. Rất đặc biệt? Cũng thường thôi. Đột nhiên những chiếc Prius xanh xuất hiện khắp nơi. Chỉ khi nào bạn chú tâm đến nó thật nhiều, bạn mới bắt đầu thấy nó ở mọi chỗ. Đương nhiên, những chiếc Prius vẫn như vậy thôi, nhưng trước đó nó chưa làm bạn hứng thú.

Khi bạn cố gắng để phân biệt ai đó với những người khác, sự thể tương tự cũng xảy ra. Những điểm khác biệt sẽ tự vén lộ chúng trước mắt bạn. Và thế đấy, chúng có ở khắp mọi nơi.

Tặng phẩm từ TV

Chương trình đối thoại trên TV là một nơi rất tốt để thẩm tra tài năng truy tìm dấu hiệu loại giác quan ưu trội của người khác. Trong các chương trình truyền hình cũ, mọi người ăn mặc quá diêm dúa, thường không thuận cho những bài luyện dưới đây. Tốt nhất là chọn những cuộc phỏng vấn Charlie Rose hay Larry King, hoặc các cuộc phỏng vấn địa phương, vì ở đó người ta ứng xử đúng là mình.

Bạn hãy vặn nhỏ âm lượng TV xuống, cố xem xét những biểu hiện bề ngoài, chuyển động của tay, của mắt và quần áo – xem người đó thuộc kiểu Thính giác, Thị giác hay Xúc giác. Sau đó lại vặn âm lượng to lên và lắng nghe lời nói của họ, nghe tốc độ nói và âm điệu của giọng nói.

Tương tự, hãy thử thực hiện với các cuộc phỏng vấn trên đài. Nhớ chú tâm nghe các từ. Chương trình nói chuyện trên radio là một mỏ vàng thông tin về loại giác quan ưu trội. Đặc biệt bạn có thể thực hành khi đang tắc đường.

Cứ thử nhé, chậm rãi và vui vẻ.

Kiểu người Thị giác

Người Thị giác quan tâm đặc biệt đến hình thức bên ngoài. Họ luôn cần thấy bằng chứng hay chứng cớ trước khi thực sự làm gì đó nghiêm túc. Đối với những người Thị giác, họ nghĩ bằng hình ảnh và khi nói thường đung đưa tay xung quanh, đôi lúc còn đề cập đến những hình ảnh đó trong lúc nói chuyện. Những hình ảnh xuất hiện rất nhanh trong đầu họ, nên họ cũng suy tư rất mạch lạc; điều này giúp họ trở thành những người nhanh miệng hơn hẳn. Đôi khi họ lại nói giọng đều đều buồn tẻ. Những người Thị giác kiếm tìm mặt đúng và sai khi họ nói. Khi chọn quần áo, họ rất khó tính và rất tốn công để có được một bộ đồ ưng ý, họ cũng cố khiến cho mình được vây bọc trong những đồ tốt nhất. Một cách dễ thấy nhất, bởi họ chú tâm tới vẻ bề ngoài, nên điều cốt yếu là họ giữ mình sao cho được gọn gàng sạch sẽ. Khi đứng hay ngồi, cả thân mình và đầu họ thường xuyên thẳng.

Những người Thị giác làm việc rất tự tin, họ quyết định nhanh chóng mà vẫn tuân theo đúng các thủ tục. Họ luôn muốn có quyền được làm theo ý mình vì họ luôn có xu hướng nghĩ một việc gì đó nên thế này hay thế kia. Rất nhiều – nhưng không phải tất cả – các nghệ sĩ thuộc kiểu Thị giác.

Kiểu người Thính giác

Kiểu người Thính giác luôn phản ứng rất có cảm xúc đối với âm thanh. Họ thích những từ nói ra và yêu trò chuyện – nhưng mọi thứ phải hợp với ý thích của họ và thu hút được họ. Họ có giọng rất ngọt, đầy giai điệu, nhạy cảm, thuyết phục và đầy tính biểu tả. Họ thường đảo mắt khi nói chuyện và cử chỉ thì ít hơn mẫu Thị giác; nhưng khi cử động, họ cử động từ bên này sang bên kia giống như ánh mắt họ vậy. Nhắc đến ăn mặc, họ cho rằng họ ăn mặc đúng mốt. Họ thường muốn biểu lộ một điều gì đó qua quần áo, và đôi khi lại không làm thế. Nói rõ ra, họ ở giữa mẫu người Thị giác gọn gàng và mẫu người Xúc giác thoải mái.

Những người Thính giác đều nói năng trôi chảy. Rất nhiều phát thanh viên, giáo viên, luật sư, thẩm phán hay nhà văn thuộc mẫu người Thính giác.

Kiểu người Xúc giác

Với kiểu người nhạy cảm này, mọi thứ phải vuông thành sắc cạnh, cấu tạo hoàn chỉnh và gây được cảm giác ổn thỏa để tiếp tục duy trì. Họ nói nhỏ hơn, trôi chảy và cử chỉ dễ chịu. Có lúc họ nói quá chậm và quá lằng nhằng đến nỗi có thể khiến hai kiểu người còn lại phải thốt lên, “Làm ơn, vì Chúa, nói thẳng ra đi”. Đa phần họ thế đấy.

Đó là vì họ mất thời gian để đưa cảm nhận vào từ ngữ, như thế là rất lâu so với việc chuyển tải hình ảnh hay âm thanh vào từ ngữ. Khi nói, người Xúc giác hay nhìn xuống, hoặc nhìn thẳng tùy theo cảm nhận của họ. Họ yêu thích cách cảm nhận mọi thứ. Họ thích quần áo giản dị và nhã nhặn. Những người để kiểu tóc che mặt thường là mẫu người Xúc giác. Họ có thể làm những nghề này: thợ hàn, thợ điện, người bán thảm, nhà phân phối sản phẩm và nghệ nhân, dược sĩ hay người kinh doanh thực phẩm.

Có hai loại người Xúc giác: một loại là các vận động viên, các vũ công, những người làm dịch vụ khẩn cấp và tiểu thương, vốn là những mẫu đặc biệt thích hợp cho những người thích tiếp xúc và sự tiếp xúc có tính tối cao với họ; một nhóm khác là những người nhạy cảm, thoải mái, thực tế, hảo tâm – loại này chiếm đa số trong nhóm người Xúc giác.

Thúc đẩy thêm nữa

Kỹ năng đơn giản này thực sự rất hữu dụng đối với việc xác định giác quan ưu trội của người khác. Hãy bắt đầu với những câu hỏi kép vô hại: "Bạn sống ở thành thị hay vùng ngoại ô?", rồi hỏi ngay một câu sau đó: "Bạn có thoải mái với cuộc sống đó không?"

Nếu họ nói có, thì hỏi: "Bạn thích gì nhất ở đó?" (nếu người ta trả lời không, thì bạn sẽ hỏi: "Bạn không thích gì ở đó?")

Khi đã có nguyên cớ rồi, hãy thúc đẩy thêm nữa. Mở rộng những câu trả lời kiểu như: "À, vì nó thật yên bình" sẽ có thể giúp thêm những câu hỏi tiếp như: "Còn gì nữa không?" Cố để không bị dừng lại nhé. Tiếp tục mạch câu hỏi cho đến khi đủ những dấu hiệu để nắm bắt xem đó là kiểu người nào.

Đẹp đôi và không hợp

Bạn biết chắc mình có nhiều cơ hội để xây dựng tình yêu với một người cũng như bạn. Nhưng đó có phải là một ý tưởng hay không? Có và không. Nếu bạn muốn chung sống với ai đó giống như bạn, thì có. Nhưng nếu bạn muốn một mối tình đầy sôi nổi và nhiều

màu sắc?

Người ta thường hỏi tôi rằng liệu có bao giờ tồn tại, dù là trong những câu cách ngôn cổ xưa, về sự trái ngược thu hút lẫn nhau? Có, chắc chắn là có. Nhưng như thế nào?

Và người ta thu hút nhau vì điều gì? Thì không.

Đầu tiên, tôi muốn nói rằng cuốn sách này dạy bạn cách thiết lập một mối quan hệ và khiến người khác cảm mến bạn. Nếu sự giao tế và cảm mến dẫn tới tình bạn và tình yêu, điều đó tùy thuộc vào bạn. Tôi thích, quan tâm và tin tưởng nhiều người, nhưng nhiều người trong số họ không phải là bạn bè tôi, và chắc chắn họ không thể là người yêu tôi. Yêu thương ai đó phức tạp hơn nhiều. Để viết cuốn sách Để được yêu mãi mãi, chúng tôi đã hỏi gần 2000 người sau 20 năm vẫn còn rung động với bạn đời của mình. Chúng tôi đã tìm được một mô hình đơn giản. Tôi chọn cụm từ "Đối nghịch tương hợp" vì những cặp đôi bền vững nhất đều là sự kết hợp của "đồng dạng hút nhau", vì họ thực sự giống nhau, và "trái chiều hút nhau", vì mối quan hệ đó sẽ rất thú vị. Một số phần của "sự đối nghịch" có thể thấy ở kiểu mẫu giác quan ưu trội. Dưới góc độ này, tất cả mọi người đều *hoàn toàn đối nghịch nhau.*

Hãy nhớ lại bài trắc nghiệm ở chương 6, và kết quả cho thấy bạn thuộc loại nào. Chẳng hạn của tôi: xếp theo thứ tự thì nổi bật nhất là Thính giác – rồi Thị giác và cuối cùng là Xúc giác. Loại đối nghịch hoàn toàn với tôi sẽ là Xúc giác (đối lại Thính giác) – Thị giác (đối lại Thị giác) – Thính giác (đối lại Xúc giác). Theo sơ đồ sau:



Sự đối lập trên cùng giữa Thính giác và Xúc giác dẫn đến niềm say mê và nhiều sắc thái. Điều đó cũng tương tự trong sự đối lập thứ hai giữa Thị giác với Thị giác. Mối quan hệ bền vững khi có sự liên kết cùng nhân tố, một sự chia sẻ vô thức với nhau, giống như cùng bước sóng vậy. Và mối quan hệ này được giữ gìn chính từ sự đối lập giữa Thính giác và Xúc giác như giác quan ưu trội của mỗi người.

Theo như tôi thấy, khi hai người "có điểm chung ở giữa" và chia sẻ được giác quan ưu trội trung tâm, thì dù là Thị giác, Thính giác hay Xúc giác, mối liên kết giữa họ cũng sẽ vượt qua thời gian khắc nghiệt và thắp lửa mãi mãi. Dù đồng điệu được giác quan ưu trội nào, đầu tiên, thứ hai hay thứ ba, thì điều đó cũng sẽ làm mối quan hệ thêm đẹp đẽ và bền chặt.

Ám hiệu bằng lời

Không có quy tắc nào cố định ở đây cả, trừ phi người bạn gặp định vén lộ mình qua từ ngữ mà họ dùng. Lắng nghe ngôn từ và ghi nhớ nó để dùng cho mỗi khi bạn muốn thiết lập mối quan hệ.

Ngôn ngữ Thị giác

Người thị giác có khuynh hướng thích các từ "hình ảnh" và phép ẩn dụ – "nếu ta nhìn rõ hơn", "khác nhau như đêm với ngày" – có thể là một dấu hiệu tốt để thấy người mà bạn nói chuyện chủ yếu dựa vào cảm giác thị giác.

Trọn một ngày, từ sớm đến chiều, bạn hãy tập trung vào những từ và cụm từ Thị giác qua lời mọi người nói. Chú ý cho tới khi thấy họ thể hiện ra bên ngoài ba từ thị giác thật rõ rệt. Danh sách những từ tượng hình dưới đây sẽ giúp bạn có được sự nhìn nhận và tập trung vào những gì bạn quan sát ở những người ghi nhận thế giới qua đôi mắt của họ. Sau đó thử trình bày xem bạn có thể sử dụng những từ đó như thế nào. Cố hết sức trong khi nói chuyện với người khác "để nói chuyện có màu sắc" bằng cách tạo ra những bức tranh hình ảnh – ngôn từ. Miêu tả những gì bạn trải qua một cách sinh động đến mức những người khác có thể "thấy" chúng:

Các từ thính giác

Những người Thính giác thường sử dụng các từ và cụm từ thính giác khi trò chuyện. Hãy biết cách mở rộng câu chuyện để lắng nghe họ cho đến khi bạn thu thập đủ thông tin về kiểu giác quan ưa thích của họ. Hãy mở rộng đôi tai để hiểu những người nhìn và cảm nhận thế giới bằng cách nghe. Bạn sẽ nhận được một thông điệp rõ ràng và âm vang.

Các từ Xúc giác

Các từ sau đây đều là những từ mà kiểu người Xúc giác hay dùng. Hãy chú ý hết các từ cho đến khi hiểu được cách mà chúng diễn ra. Hãy vượt qua mọi rào cản chướng ngại. Xây dựng một nền tảng vững chắc để từ đó liên hệ với mọi người. Sử dụng một cách chính xác và linh động các từ này, chúng có thể tác động tới người Xúc giác, nhớ rằng chính sự nhạy cảm của họ đã giúp bạn.

Dấu hiệu Mắt

Qua nhiều năm, tôi đã để ý ngày càng nhiều các tạp chí thời trang phủ đầy những mẫu thiết kế từ nhiều quốc gia đến mức tôi không nhớ hết nổi, và các mẫu này thường được giới thiệu lần đầu không phải bằng tiếng Anh. Khi tất cả những gì bạn có thể ngắm nghía là khuôn mặt, cổ hay vai (và đương nhiên còn những những thiết kế tóc tài năng đến ngoạn mục, những nhà trang điểm và tạo mẫu), bạn sớm thấy rằng, bên cạnh những phụ đề chạy ngang dọc, đa phần những "lời nói bóng gió" được đưa ra từ những ảnh nhìn gần như thế đến từ sự biểu hiện trên khuôn mặt – từ đôi mắt tới cái miệng. Khi bạn muốn một cô người mẫu cười, bạn sẽ không bảo cô ta cười. Bạn làm cô ta cười.

Để bắt đầu với chuyển động mắt, có vài từ khóa luôn có nghĩa trong mọi ngôn ngữ. Khi bạn muốn mẫu của bạn nhìn lên một hướng, chỉ cần nói "Hãy mơ mộng". Những từ như "bí mật" hay "điện thoại" sẽ khiến đôi mắt liếc ra đằng trước đôi tai; và, "buồn bã", "lãng mạn" hay "suy tư" thường sẽ hướng mắt sang trái hoặc phải.

Một lần nữa, những người sáng lập NLP đã quan sát các hiện tượng di chuyển của mắt và chuyển mã sang một hệ hình đáng chú ý. Trên cơ sở những tìm tòi của họ, chúng ta có thể suy xét về nhãn cầu theo sáu cách khởi động khác nhau liên quan đến sáu trạng thái khác nhau, trên đó có thể đưa ra những thông tin khác nhau – mỗi vị trí mắt ngầm chỉ một cảm giác, đôi khi là ghi nhớ, đôi khi là đưa ra câu trả lời.

Nếu bạn hỏi một người về màu sắc của cái áo mà anh ta thích nhất, bạn sẽ thấy anh ta nhìn ra hướng trái của mình như thể đang đưa ra hình ảnh về chiếc áo trước khi trả lời. Hỏi một người phụ nữ xem cô ta thích loại lụa gì, và rất có khả năng cô ta sẽ nhìn xuống bên phải như để ghi nhớ xem vải lụa trong tâm trí cô ta ra sao. Nói cách khác, khi hỏi một điều gì đó, mọi người thường phải nhìn ra đâu đó để đưa ra câu trải lời. Lý do thật đơn giản: họ đang truy cập vào cảm giác của họ.

Vặn nhỏ tiếng TV xuống trong suốt thời gian phỏng vấn và xem xem đôi mắt của vị khách phỏng vấn nhìn ra đâu suốt thời gian trả lời những câu hỏi của người phỏng vấn.

Trước khi đọc thêm nữa, bạn hãy đi hỏi một ai đó. Không cần soạn ra ý định gì nhiều, cứ nhìn thẳng vào mắt họ và hỏi một câu vô hại, kiểu: "Bạn thích điều gì nhất trong kỳ nghỉ vừa qua?" (hoặc sinh nhật hay công việc). Nhìn vào mắt họ như đang chiếu tướng để thu nhận thông tin. Bạn sẽ có được ý niệm rất chuẩn xác về việc họ đã phục hồi và truy nhập các thông tin, hình ảnh, thanh âm hay cảm giác ra sao. Những phản

ứng nhất quán hướng tới một loại cảm giác cũng là dấu hiệu cho giác quan ưu trội của họ.

Người nào khi trả lời mà nhìn lên trái hoặc phải thường đưa ra những câu trả lời hình ảnh. Nếu họ nhìn ngang sang trái hoặc phải thẳng theo hướng mắt, rất có thể họ sẽ đưa ra những thông tin âm thanh. Nếu họ nhìn xuống bên trái, họ đang cố gắng truy nhập vào cảm giác của họ, và nếu họ nhìn xuống bên phải, họ đang tự đối thoại với chính mình.

Một chi tiết có giá trị khác cần để tâm ở đây là, khi ta nhìn về bên trái, ta đang *nhớ lại* thông tin; còn khi nhìn về bên phải, tức là ta đang tạo ra câu trả lời.

Nhớ rằng, khi nói chuyện với ai đó, sẽ có nhiều hoạt động tinh thần cùng xảy ra một lúc. Chẳng hạn như câu hỏi sau với một phụ nữ trẻ: "Cô đã xem bộ phim mới nhất của Bruce Wills chưa?" "Vâng tôi xem rồi", cô ấy đáp, trong đầu cô đang tái hiện lại hình ảnh bộ phim và cô bắt đầu nhớ lại. Nhưng cùng lúc đó cô lại tự đối thoại: "Một gã chán ngắt. Liệu mình có phán xét nhanh quá không nhỉ? Không, hắn đúng là nhạt nhẽo thật. Làm thế nào để tống cổ hắn đi nhỉ?" Ngay sau đó, anh chàng kia lại hỏi: "Tối thứ Bảy này cô có muốn ra ngoài cùng tôi không?" Cô ta vội vàng nói xin lỗi, và không quên càu nhàu một chút, "Tiếc thật, tôi không đi được, tôi phải, à, làm xong một báo cáo vào sáng thứ Hai, đó là hạn chót rồi". Mắt cô ta giữ đúng tầm mắt, ánh nhìn sang phía khác, vì cô ta đang tạo ra một hình ảnh trong mình: đang ngồi trước bàn làm việc gõ laptop.

Bài tập nắm bắt sở thích

Chốt não

Thử yêu cầu một người bạn trả lời những câu hỏi dưới đây mà không di chuyển mắt. Bảo anh ta nhìn thẳng vào bạn mọi lúc và giữ cho nhãn cầu đứng yên hết mức có thể. Bắt đầu hỏi câu thứ nhất:

"Bạn có thích ngôi nhà (căn hộ hay gì cũng được) mà bạn đang sống không?"

Tùy theo người đó trả lời có hay không, hỏi thêm câu dưới đây:

"Hãy kể thật nhanh 6 điều bạn thích (hoặc không thích) về nơi bạn sống."

Dù bạn của bạn có bị lúng túng hoàn toàn hay phải tự đấu tranh để nghĩ ra câu trả lời thì cũng như nhau thôi. Bạn sẽ thấy khi không chuyển động mắt, mọi sự để ý, nghe

ngóng hay cảm nhận đều không thể xảy ra. Anh ta sẽ giống như một con thỏ đờ người ra trước ánh sáng rọi của đèn pha ô tô.

Các nhà thôi miên biết rằng nếu họ có thể bắt bạn dừng chuyển động nhãn cầu, thì bạn cũng không thể suy nghĩ. Sự trầm tư cũng tương tự vậy. Cứ nhìn chằm chằm vào một điểm khi mắt đang mở; hoặc chú ý vào một chỗ nào đó thôi, trán chẳng hạn, khi nhắm mắt lại. Cứ như thế, bạn sẽ loại bỏ được những cuộc đối thoại nội tâm và đánh mất mọi cảm giác thời gian.

Bạn thấy rối? Hãy nhìn hình dưới đây:



Để tránh mọi sự nhầm lẫn, hãy hình dung sơ đồ trên được dán ngay trên trán người đối diện với bạn. Đừng để tâm bên trái của họ là bên phải của bạn; cứ từ tốn nhìn sơ đồ trên như thể bạn đang nhìn mặt họ. (Nói chung thì, cái nhìn trực diện áp dụng được cho những người thuận tay phải, họ chiếm đến 90% dân số).



Thật bất ngờ, những cử chỉ bạn quan sát được không giống như cách mà nhãn cầu của bạn chuyển động khi bạn nhìn quanh căn phòng hay nhìn ngang một khoảng không gian – chúng vốn độc lập hoàn toàn với nhu cầu nhìn. Sự chuyển động của nhãn cầu đi kèm hai giả định: 1) đưa mắt nhìn khắp nơi xem chuyện gì đang diễn ra; 2) khởi động kênh trí nhớ giác quan.

Kỳ nghỉ khó khăn của Ingrid

Vào sinh nhật lần thứ 40 của mình, Ingrid quyết định tự thưởng cho mình một chuyến du lịch trọn gói đến Bồ Đào Nha. Khi đang thẩn thơ trong cõi ký ức thời thơ ấu, Ingrid chợt nhận ra cô chưa từng để tâm đến hãng du lịch nào trước đó. Rồi, Ingrid chạy ngay đến chỗ Sheldon, để thông báo về dự định thú vị của mình.

“Tôi vừa nhận ra tôi cần phải có một chuyến đi xa. Phải nuông chiều mình một thời gian mới được!”, vừa nói Ingrid vừa ngồi xuống đối diện Sheldon. Cô chỉnh trang nếp váy cho thẳng thớm qua đầu gối, giọng lắng lại: “Tôi thực sự cần được thoát khỏi công việc.” Một chút thở dài, Ingrid khẽ bắt chéo hai chân, nghiêng người và lắc đầu nhè nhẹ: “Công việc căng thẳng đang ăn mòn tôi”.

Sheldon thực sự hài lòng. Một cuộc làm ăn rõ ràng đang ở ngay đây, trước mặt anh. Anh ngả lưng, sải rộng cánh tay, rồi vỗ tay tán thưởng: “A ha, tốt lắm, đang có một chuyến đi trong mơ cho cô đây. Một chuyến đi cực kỳ nhé”. Anh ta giúi vào tay Ingrid tờ rơi quảng cáo in hình hàng cọ và trời xanh, rồi không để Ingrid cất lời, Shaldon nói tiếp: “Sao? Tuyệt chứ? Hãy nhìn bãi biển xanh ngắt màu lam này? Những ngôi làng xinh xắn với mái ngói đỏ? Nằm duỗi dài trên bãi cát chứ, hử?” Ngay lập tức như để kiểm chứng sự tuyệt diệu ấy, Sheldon phóng mắt lim dim tưởng tượng.

Ingrid ngồi lại ghế, lòng bất chợt trống rỗng. Không hiểu vì đâu, mặc dù những bức hình tuyệt đẹp từ tờ rơi quảng cáo với lời mời gọi không thể hấp dẫn hơn của Sheldon, đất nước Bồ Đào Nha thốt nhiên chưa bao giờ xa hơn thế, với Ingrid!

Vậy vấn đề ở đây là gì?

Bạn đoán ra rồi đúng không? Ingrid cảm nhận thế giới bằng cảm giác. Hãy để ý lời cô ấy mà xem: cô ấy “cảm thấy” rằng, cô muốn “nuông chiều” bản thân, muốn “giải thoát” khỏi “áp lực” lẫn “căng thẳng” trong công việc. Lời nói, âm sắc và cử chỉ đều như mông lung. Ta có thể xác định rằng, Ingrid là người sống thiên về cảm nhận.

Nếu như Sheldon nhìn ra được điểm ấy chắc chắn anh ta sẽ ngay lập tức trở thành một quý ngài mang cô ấy tới cõi miền của lòng tin tưởng, an toàn và phần nào ấm êm. Anh ta lẽ ra có thể nói thế này: “Tốt rồi, Ingrid. Tâm trạng khi phải chịu áp lực thật là kinh khủng, và tôi có một chỗ cho cô ngay đây. Cát ở đó thì mềm và ướt, và, ôi, những con sóng cuốn trùm đầu sẽ ôm trọn lấy cô. Và những chiếc giường, ôi những chiếc giường vô cùng êm ái trong những ngôi làng nhỏ, chúng tuyệt vời biết bao! Đừng lo nhé, tôi đã tự mình kiểm chứng hết rồi!” Nếu nói thế, chắc Ingrid sẽ muốn ở lỳ Bồ Đào Nhau cả ¼ thập kỷ mất.

Sheldon lẽ ra nên tuân theo bốn bước kết nối khách hàng cơ bản sau đây: 1) chuẩn bị một Thái độ thực sự hữu ích để dẫn dắt Ingrid đi theo đúng chủ ý của mình; 2) đồng bộ với ngôn ngữ cơ thể lẫn ngữ điệu nói của Ingrid suốt cuộc trò chuyện; 3) đặt câu hỏi và tỏ thái độ lắng nghe đối với cô; 4) đem đến cho cô một cảm giác không còn gì tốt hơn được nữa.

Bức tranh tổng thể

Những hàm ý qua lời nói hay qua hình ảnh trong chương này là điều trọng yếu nếu bạn muốn kết giao với người khác và thiết lập sự kết giao hữu ý. Khi bạn đã biết cách

phân biệt một cách đầy đủ giữa "Nhóm" và "Loại", bạn sẽ có năng lực kết nối từ chính loại – nhóm của người đó, là nhóm Thị giác, Thính giác hay Xúc giác.

Phát triển khả năng nhận diện giác quan ưu trội của người khác chính là việc quan tâm thực sự tới họ. Riêng việc này cũng giúp bạn trở thành một người biết lắng nghe hơn.

Theo đó bạn sẽ không còn phải mất quá nhiều thời gian để tìm cách khớp nối giữa vẻ bề ngoài với sở thích tính cách của họ nữa.

Tiếp đây, bạn sẽ thấy bốn bài tập giúp bạn khái quát lại những điều chúng ta vừa nhắc đến. Bạn có thể photo lại những trang đó hoặc viết trực tiếp vào sách. Hãy cố gắng nhớ lại và viết thật đầy đủ trước khi xem lại các chương.

Những người Thính giác sẽ muốn nói về cách thức thực hiện của họ thông qua các bài tập và tự tìm ra câu trả lời. Những người Thị giác muốn các câu trả lời được định hình thật rõ ràng trong đầu. Tuy nhiên, vẫn phải viết chúng ra. Việc viết câu trả lời cho phép bạn sử dụng được cả ba giác quan. Và ngay lập tức, thông tin sẽ nhập luôn vào trí não và ăn vào phản xạ của bạn.

Sau khi đã vét cạn trí nhớ mình, đừng đợi thêm nữa, hãy lật nhanh lại các trang trước để bổ sung thành những câu trả lời hoàn hảo.

Những "dấu hiệu" nhận biết giác quan ưu trội có tính tổng quát, đương nhiên rồi. Khi những điểm tổng quát đó hướng đến cùng một hướng, thì về căn bản, bạn có thể biết được người kia vốn thuộc loại người nào, họ tiếp nhận thế giới chủ yếu theo cách nào. Đó là một công cụ hữu hiệu để tạo dựng mối quan hệ và kết nối với mọi người.

8. Ghép tất cả lại với nhau

húng ta thu hút nhau và tất thảy đều tha thiết kết nối với nhau – để được yêu thương.

Những bậc thầy về giao tiếp không ngụp lặn trong các mối quan hệ và để nó chi phối mỗi ngày nhằm nâng cao các kỹ năng và kỹ thuật; họ sẽ giao thiệp với người khác và làm những gì mà họ muốn để kiểm chứng. Đó là thuyết "thả trôi" nhằm giúp con người, vạn vật và các sự việc trong cuộc sống đều trôi qua một cách nhẹ nhàng. Đây là điểm khác biệt giữa những người luôn đấu tranh và không đạt được gì với những người không phải gắng sức tranh đấu làm gì và có được mọi thứ.

Càng chăm chỉ thực hành theo những chỉ dẫn trong cuốn sách này, bạn càng dễ dàng kết giao được với người khác mà không tiêu tốn quá nhiều sức lực. Rồi sau đó, không sớm thì muộn, nó sẽ trở thành kỹ năng như đi xe đạp hay bơi lội vậy.

Cuốn sách này nói về cách kết giao tức thì với người khác. Chất lượng cũng như chiều sâu của mối quan hệ mà bạn thiết lập sẽ ảnh hưởng đến kết quả bạn nhận được. Việc kết giao có thể diễn ra tự nhiên hoặc là do hữu ý.

Ta đánh giá ý nghĩa của giao tiếp qua sự phản hồi của người khác tới ta, và để cuộc giao tế của ta đạt được kết quả mỹ mãn, Biết mình muốn gì (KFC) sẽ giúp bạn tiến xa. Điều này không chỉ quan trọng trong giao tế mà còn trong mọi mặt đời sống nếu bạn muốn nhận được kết quả khả quan.

Khuôn mẫu cơ bản của việc chào đón một người mới là: Cởi mở – Nhìn – Tươi cười – Nói xin chào – Cúi người. Trước tiên bạn phải sử dụng ngôn ngữ cơ thể mở, tiếp xúc mắt, tươi cười và nói "Xin chào", rồi cúi hay ngả người sẽ giúp bạn hoàn tất quá trình đồng bộ này. Bạn có thể nhớ lại lúc bạn hướng trái tim của mình tới người khác cũng là lúc bạn đã truyền đi được sự chân thành của mình.

Bạn được quyền lựa chọn thái độ. Một thái độ thực sự hữu ích có ý nghĩa tối cao để người khác hiểu về bạn và giúp bạn cảm nhận về chính mình. Bạn biết rằng thái độ của bạn, theo thuyết 3 chữ "V" trong giao tiếp, sẽ giúp bạn luôn tương thích, đáng tin cậy. Nói cách khác, khi bạn có một thái độ thực sự *vô ích*, chẳng hạn lúc tức giận, trông bạn hằm hằm, giọng nói bực tức khó chịu và lời lẽ cũng khó nghe – tất cả không hay ho gì. Ngược lại có một cách hết sức đơn giản để giành được lòng yêu mến của người khác, đó là sử dụng Thái độ thực sự hữu ích; chào hỏi họ, hoan nghênh họ,

trông bạn sẽ rất cởi mở, giọng nói cũng nhiệt tình, và lời lẽ cũng thuận tai.

Ta đã xem xét ngôn ngữ cơ thể đóng và mở và thấy rằng, cùng với những biểu hiện trên khuôn mặt và các cử chỉ điệu bộ, nó chiếm tới phân nửa những gì người khác nghĩ về ta. Đó là lý do tại sao nó rất có ích trong kết giao hữu ý.

Khi nói với ai đó câu: "Tôi thích bạn" thì ý nghĩa thật sự của nó là: "Tôi giống bạn". Trong kết giao hữu ý, chúng ta không chờ đợi trong hy vọng xem chúng ta có điểm chung nào, mà ta sẽ đồng bộ hóa với ngôn ngữ cơ thể, giọng điệu và ngôn ngữ của người mà ta gặp. Ta biết rằng một cách vô thức, ta đã đồng bộ hóa với tất cả những phản hồi cảm xúc của những người có ảnh hưởng đến ta – bố mẹ, bạn bè đồng trang lứa, thầy cô giáo và còn nhiều người nữa. Do vậy, để giành được lòng yêu mến của người khác, cách tự nhiên và dễ dàng nhất là đồng bộ với họ..

Khi nói chuyện với người lạ, việc bạn đưa ra các câu hỏi giống như việc bạn giữ vai trò khởi xướng cho cuộc trò chuyện đó. Có hai loại câu hỏi: đóng và mở. Câu hỏi mở gắn kết mọi người với nhau, đó là mục đích của cuộc đối thoại. Để duy trì "cuộc chơi" lâu, bạn phải biết cách đưa ra những phản hồi bằng lời nói và cử chỉ điệu bộ. Trò chuyện là cách để bạn trải nghiệm với những người khác, và bạn càng nói chuyện màu sắc bao nhiêu, thì người khác càng có thể tưởng tượng và chia sẻ được nhiều với bạn bấy nhiêu, và tất nhiên sẽ tăng tình thân thiết và mối quan hệ của bạn đã được hình thành.

Bạn biết rằng, mỗi người bạn gặp gỡ hay vừa mới biết giống như một ẩn số. Họ thích kết nối bằng sóng Thị giác, Thính giác hay Xúc giác hơn? Bạn bắt đầu nhận biết điều đó qua việc hiểu thấu sự nhận thức của họ về thế giới quanh họ.

Thực ra, kể cả khi bạn bắt đầu áp dụng kỹ thuật trong cuốn sách này và khiến mọi thứ rối tung – bạn vẫn đang làm đúng! Bạn đang tự tìm cách ứng xử với mọi người chứ không ngồi đợi rồi mới phản ứng lại hay bị động. Không có thất bại nào ở đây cả. Bạn không thể thua được. Nếu bạn cẩn thận quan sát ngôn ngữ cơ thể và cách biểu cảm của họ, lắng nghe những gì họ nói, nhìn cách di chuyển của mắt, đưa ra phản hồi và đối thoại – bạn đang làm đúng và họ rồi sẽ mến bạn, chỉ cần bạn có được một Thái độ thực sự hữu ích.

Bạn nên bắt đầu từ đâu?

Tôi xin nhấn mạnh rằng đây không phải là một cách sống mới. Tôi không đưa cho bạn một cây đũa thần để thu thập mọi thứ trên phố và bắt đầu nhồi nhét vào đầu mọi

người để khiến họ thích bạn. Đây chỉ là những công cụ và kỹ năng có thể giúp bạn thiết lập mối quan hệ một cách nhanh chóng mà thôi.

Chúng ta đã tìm hiểu kỹ bốn yếu tố cơ bản nhằm giành được cảm tình của người khác chỉ trong 90 giây: thái độ, sự đồng bộ, đối thoại và giác quan ưu trội. Cải thiện một trong số các điểm trên sẽ giúp bạn tăng khả năng giao tiếp một cách hiệu quả và nhanh chóng với mọi người. Nếu kết hợp cả bốn yếu tố trên trong cuộc gặp gỡ thì hiệu quả sẽ ngày càng hiển hiện rõ ràng hơn.

Bạn đã biết lý do vì sao bạn có thể kết thân hết sức tự nhiên được với một số người nhưng không thể làm thế với những người khác; và kể từ lúc đọc cuốn sách này, chắc chắn bạn đã bắt đầu cải thiện dần các mối quan hệ trong gia đình và nơi công sở. Bạn đã tiếp xúc với mọi người tự tin hơn, chân thành hơn và cảm thấy thích thú hơn với những trải nghiệm mới. Và bạn sẽ nhận ra mình đã sở hữu những kỹ năng cần thiết để thiết lập mối quan hệ với mọi người.

Bạn càng sử dụng nhiều kỹ năng mà chúng tôi đã chia sẻ trong cuốn sách này – từ việc hình dung xem bạn sẽ áp dụng Thái độ thực sự hữu ích nào, cho tới sự chân thành và lòng tin mà bạn hướng tới trong lời chào của bạn, từ việc đồng bộ để tạo nên sự thoải mái và thấu hiểu cho tới tài năng nhận biết giác quan nào mà người ta tin cậy nhất – bạn càng có thể thiết lập sự kết giao một cách thoải mái và khiến họ yêu mến bạn trong vòng chưa đầy 90 giây.

Nếu phải chọn lựa quyền ưu tiên trong bốn nhân tố trên thì Thái độ thực sự hữu ích sẽ chiếm vị trí riêng, có khả năng lớn mang lại những cảm xúc tốt đẹp cho chính bạn và những người khác. Thái độ có tính lan truyền và hiển nhiên nó nói về bạn trước nhất. Thái độ không chỉ ảnh hưởng đến cách cư xử của bạn, nó còn ảnh hưởng đến cách cư xử của người khác – và cả ngôn ngữ cơ thể, giọng điệu và từ ngữ mà bạn dùng nữa. Ngay khi bắt đầu kiểm soát thái độ của mình, bạn sẽ để ý thấy kỹ năng giao tiếp của mình được cải thiện nhanh chóng. Ngược lại nếu điều chỉnh thái độ không đúng, chính thái độ đó sẽ chống lại bạn – rất nhanh. Thái độ có thể rất cuốn hút hoặc gây khó chịu.

Tiếp theo, không cần nghi ngờ gì nữa chính là sức mạnh đáng ngạc nhiên của sự đồng bộ. Như bạn biết, đồng bộ hóa là một phần do tự nhiên tạo ra và đó là những gì mà chúng ta đã vô thức làm với những người chúng ta thích. Khi bạn gặp ai đó và bạn muốn tạo lập ngay mối quan hệ, hãy thiết lập sự đồng bộ ngay lập tức. Ban đầu nó sẽ khiến bạn cảm thấy kỳ quặc trừ khi bạn đã thực hiện bài tập về đồng bộ hóa theo nhóm. Lúc đó bạn sẽ tự hỏi mình sao bạn đã sống lâu thế rồi mà thiếu nó. Hai hay ba

ngày luyện tập là đủ để bạn thuần thục, có khi là xuất sắc trong lĩnh vực này. Xét cho cùng, bạn vẫn luôn làm điều đó trong suốt cuộc đời mình, theo một cách hay nhiều cách, với những người thân thiết của bạn.

Khi kỹ năng nói chuyện được nâng cao và bạn khuyến khích được người khác nói rất nhiều chuyện, bạn sẽ thấy chính mình có thời gian để quan sát giác quan ưa thích của họ. Hãy để điều đó đến nhẹ nhàng. Bạn có nhớ những cuốn sách về Ảo thuật-Mắt từ những thập niên 1990 không? Bạn nhìn chằm chằm vào những bức ảnh kỳ lạ và dần dần, cuối cùng, mắt bạn sẽ tập trung lại và bạn nhìn thấy bức tranh đó theo ba chiều kích. Khám phá giác quan ưa thích cũng giống vậy. Bạn nhìn và bạn tìm kiếm, rồi bạn thấy nản lòng, rồi đột nhiên bạn tập trung lại vào người đó và bắt đầu nhận thấy điểm khác biệt một cách tế vi của họ. Mối quan hệ trở nên sâu sắc ở mức độ tiềm thức. Sự trải lòng và tìm ra giác quan ưa thích của ai đó sẽ tiếp diễn sau 90 giây và giúp bạn thăm dò cảm xúc của người mới được sâu hơn thông qua kết giao hữu ý.

Giả sử, bạn đang dự một cuộc hội nghị và bạn vừa mới gặp Sylvie Clairoux, trưởng bộ phận mà bạn đang rất muốn ứng tuyển vào. Việc giao tiếp diễn ra rất nhẹ nhàng, ấm cúng, thân thiện và đầy sự tôn trọng; Thái độ thực sự hữu ích và sự cởi mở của bạn đã tạo nên "màn chào hỏi" tuyệt vời. Mặc dù có đến bảy người tham gia buổi họp, bạn vẫn đồng bộ với các chuyển động cơ thể của cô ấy nhưng không vượt quá tiếp xúc mắt. Tiềm thức của cô ấy đã bắt sóng được điều đó. Khi có cơ hội tiếp xúc mắt, cô ấy cười một cách tao nhã với bạn, và bạn biết rằng – THẬT TUYỆT! Bạn đã thành công! Bạn vẫn làm điều đó hàng ngày nên có thể dễ dàng nhận ra qua trang phục, giọng nói, cách lựa chọn từ ngữ, chuyển động của mắt và ngữ điệu nói của cô rằng cô chắc hẳn là người Thính giác. Khi nói chuyện, bạn đồng bộ với giọng điệu của cô ấy và sử dụng những từ Thính giác ("Điều đó nghe thật tuyệt!"… "Mọi người trong đội đã tìm được tiếng nói chung.") Làm sao một người lạ lại không thích bạn khi bạn nhìn, bạn nói và di chuyển cũng giống như cô ấy? Vào giờ giải lao, bạn hãy lại gần cô ấy.

"Tôi rất muốn nghe nhiều hơn về kế hoạch của cô." Bạn bắt đầu nói.

"Chúng ta đã gặp nhau trước đây chưa nhỉ?" Cô Clairoux hỏi.

"Tôi nghĩ là cô mến tôi!" một giọng nói thì thầm khe khẽ trong đầu tôi.

Mối quan hệ giả định

Khi viết cuốn sách này, tôi giả định là tôi thích bạn, người đọc sách. Tôi giả định là tôi cần bạn, tôi giả định là bạn cần tôi. Và nhiều hơn nữa, tôi giả định là tôi đúng. Chính

điều đó giúp tôi thêm tự tin để tiếp tục viết cuốn sách này. Chúng ta cần có nhau; đó là điều cơ bản nhất cho sự kết giao. Và tại đây chúng ta kết nối với nhau.

Chúng ta có thể khai thác sức mạnh của trí tưởng tượng để đưa ra những giả định hữu ích. Chúng ta tiếp nhận rất nhiều thông tin qua năm giác quan của mình đến nỗi ta không tài nào xử lý hết chúng một cách tỉnh táo. Thay vào đó nó sẽ chia thành ba phần riêng biệt. Phần thông tin quan trọng mà bạn xóa từ trong vô thức. Ví dụ như, bạn không hề chú ý đến bàn chân trái của mình cho đến khi tôi hướng sự chú ý của bạn vào nó, và chắc chắn là bạn không biết đươc móng chân bạn dài ra như thế nào. Phần thông tin thứ hai bị bạn bóp méo. Bạn đưa nó vào trí tưởng tượng của mình và chơi với nó, tưởng tượng về kỳ nghỉ sắp tới, trở nên hoang tưởng về nguồn điện trong máy báo cháy, hoặc tương tự như vậy. Còn phần thông tin thứ ba thì được cất giữ dưới cái mác là sự khái quát hoặc giả định. Khi bạn nhìn thấy một cái chảo rán, bạn có thể đưa ra giả định rằng chảo rán là một miếng kim loại lớn trong tủ bếp hàng xóm nhà bạn với cái cán dài và một chiếc bánh hấp dẫn ở trong đó; bạn không phải mất công tìm ra mọi thứ một lần nữa. Não bạn sẽ đưa ra một giả thuyết tổng quát. Những giả định tốt sẽ giúp ích cho sự rèn luyện, nhưng những giả định tồi sẽ dẫn đến thành kiến, thiếu công bằng, bị hạn chế và sự tưởng tượng nguy hiểm. Nếu trí tưởng tượng của bạn bóp méo các thông tin để hù dọa mọi người thì tất cả những gì tôi cần là bạn cần phải hiểu trí tưởng tượng của bạn đã đánh lừa bạn vào một giả thuyết tiêu cực về con người thông qua kinh nghiêm trong quá khứ. Trong trường hợp này, trí tưởng tượng của bạn đang chạy đua trong một trò chơi và số điểm mà nó ghi được là 1, bạn ghi được 0.

Hãy kiểm soát trí tưởng tượng của bạn. Hãy nhìn nó như là phương tiện vui vẻ và sử dụng nó để thiết lập một số giả định hữu ích. Dưới đây là một vài cách có thể giúp bạn làm được điều đó. Sau khi đọc chúng, hãy nhắm mắt lại, thử nhìn xem chúng ra sao, nghe như thế nào và cảm nhận ra sao:

Giả định về mối quan hệ và lòng tin giữa bạn và những người khác.

Giả định/ Tin tưởng rằng bạn sẽ thích họ và họ cũng sẽ thích bạn.

Giả định rằng bạn sẽ làm các việc này với những người khác: giao tiếp, đồng bộ, v.v… – và nó có tác dụng.

Giả định rằng những người khác sẽ vô tư giúp bạn và bạn cũng sẽ làm như vậy với họ.

Giả định rằng những gì bạn đã học được từ cuốn sách này sẽ có tác dụng với bạn bởi vì nó đã có tác dụng với hàng nghìn người khác.

Giả định rằng bạn đã tạo nên điều khác biệt trong cuộc sống của những người mà bạn gặp.

Giả định rằng điều khác biệt này là tốt hơn, không chỉ trong cuộc sống của họ mà còn là cả cộng đồng nữa.

Giả định rằng một cộng đồng kết nối là nơi chúng ta khuyến khích, nâng đỡ và thúc đẩy lẫn nhau.

Những người kết nối với người khác sống lâu hơn, nhận được sự hợp tác và họ cảm thấy an toàn và mạnh mẽ hơn. Những người có sự kết nối phát triển hơn. Họ cùng nhau tiến lên và gục ngã, cùng nhau chìm hoặc bơi, cùng nhau cười và khóc. Và khi mọi thứ đã xảy ra thì khi đó nó làm cho khoảng thời gian khó khăn trở nên dễ chịu hơn và khoảng thời gian tốt đẹp càng trở nên ngọt ngào hơn.

Ngụ ngôn thời hiện đại

Gần đây tôi thường đi nói chuyện nhiều với học sinh phổ thông trung học. Nhiều người trong số họ đang tìm một công việc bán thời gian hoặc công việc làm thêm hè và họ cần trau chuốt kỹ năng tìm việc và kỹ năng sống. Tôi không thể quên một học sinh với khuôn mặt u sầu đã ngắt bài nói chuyện của tôi.

“Thưa ông, tôi đã tham gia rất nhiều buổi phỏng vấn và họ chưa bao giờ thuê tôi cả.” Cậu ta phàn nàn. “Tôi đã thử ở cửa hàng tạp hóa, nhà thuốc, văn phòng…”

Các học sinh xung quanh cậu ta bắt đầu cười khúc khích. Lý do có vẻ đã khá rõ ràng. Một thanh niên trẻ vận chiếc quần bộ đội rách và cái áo phông với dòng chữ “Rancid ” chảy dài trước mặt. Tai trái cậu ta đeo ba cái khuyên và cậu ta còn có một cái khuyên ở mũi. Thậm chí cậu ta còn đi một đôi giầy Mohaw màu xanh lá khiến cậu ta cao lêu đêu với quả đầu trọc lóc.

“Vậy bạn muốn gì?” Tôi hỏi cậu ta.

“Một công việc, thế ông nghĩ là cái gì chứ?”

“Bạn có bao giờ nghĩ rằng bạn nên thay đổi để có được điều bạn muốn chưa?”

Cậu ta trừng mắt nhìn tôi, cánh tay của cậu ta ghì chặt trước ngực. "Thay đổi gì?"

"Về diện mạo chẳng hạn?" Tôi hỏi, người hơi nghiêng về phía trước.

"Không đời nào, thưa ông." Cậu ta thực sự đã gào lên. "Nếu họ không thích vẻ ngoài của tôi, thì đó là phân biệt đối xử!"

"Nhìn này, tôi có thể hiểu điều này," Tôi nói (Cậu ta thuộc kiểu người Thị giác.) "Nhưng chúng ta đều biết cách thế giới vận hành ra sao. Vậy bạn muốn gì? Công việc hay cắt tóc?"

Một khoảng im lặng kéo dài. Cuối cùng cậu ta thả lỏng tay ra và ngước mắt lên. "Công việc, tôi nghĩ vậy," cậu ta lẩm bẩm. Vài sinh viên khác cười rất nồng hậu. Dần dần, cậu ta cũng bắt đầu cười. Sau đó tất cả chúng tôi đều cười. Đó là toàn bộ câu chuyện.

Phần kết. Những điều tiên quyết

hững gì bạn học được trong cuốn này cũng giống như bạn học được khi cưỡi ngựa. Sớm hay muộn rồi bạn sẽ phải leo lên yên cương. Ban đầu thật khó khăn và bạn thấy dường như mình không thể, nhưng chỉ cần thực hành một chút thôi, thì cưỡi ngựa sẽ dễ dàng và tự nhiên. Việc kết nối với mọi người cũng vậy. Ban đầu có vẻ xa cách ngại ngùng để đến gần một người bạn không quen biết, lại còn phải trở nên hòa hợp với họ nữa thì thật khó, nhưng chỉ làm quen một chút, mọi thứ sẽ trở nên đơn giản. Hãy nghĩ mà xem, bạn sẵn có toàn bộ những gì cần thiết cho việc kết nối và giao thiệp với người khác: thân thể, giọng nói, ngũ quan và cái tôi gọi là "Siêu năng lực", cụ thể là: lòng nhiệt thành, sự ham hiểu biết, khả năng phản hồi, sự thấu cảm và sức tưởng tượng. Trong giao tiếp trực diện, cũng giống như cưỡi ngựa, đánh cờ, đều là việc tạo nên đột phá từ những thứ tiểu vi.

Bạn hoàn toàn có thể tự nhủ với mình rằng: "Ồ, tốt thôi, mình sẽ mua và đọc ngấu nghiến cuốn sách. Nhưng, mình phải luyện tập thế nào để mọi người quý mến mình đây?" Câu trả lời là: 21 bài thực hành đơn giản sẽ giúp tinh chỉnh năng lực kết nối sơ khai của chính bạn, giúp bạn thành công không chỉ đối với tình bằng hữu mà với tất cả mọi người, trong trường học, nơi công sở hay bất kỳ đâu. Một tình yêu bền lâu cũng chờ đón bạn ngay sau khi bạn thực hành đúng những điều này.

Nhiều bài tập trong phần thực hành này được thực hiện trong chưa đầy 90 giây. Để đạt thành công lớn nhất, hãy ghi nhớ nguyên tắc vàng sau: không có thất bại, chỉ có sự phản hồi.

Chìa khóa ở đây là nhận phản hồi với những gì bạn làm, và làm tốt hơn vào lần sau. Tất thảy cách xử sự của con người đều chịu tác động từ người khác. Hãy gắng thử lại, nếu không đạt, bạn nên đổi chiến thuật và làm lại lần nữa.

Một viên phi công không thể cất cánh khỏi London tới mục tiêu là thành phố Miami. Cô bèn ước lượng lại đường bay, thời tiết và các chuyến bay khác và đưa ra những hiệu chỉnh theo đường bay. Cô tiếp tục chỉnh hành trình, bẻ gãy và sắp xếp lại các khớp nối cho hợp lý, cuối cùng, cô cũng có được một chuyến đi đáng mơ ước. Nếu cô không làm thế, chuyến bay rất có thể đã phải hạ cánh trên bờ biển Atlantic hoặc sa mạc Sahara! Bài thực hành trong sách này cũng tương tự vậy. Hãy thực hành đi, nhìn sự việc biến chuyển và biến chúng trở thành điều hữu ích đối với bạn.

Cuốn sách này không yêu cầu bạn phải trở thành một ai khác; nó chỉ chỉ ra điều tốt nhất bạn có thể làm được. Hãy là chính mình. Bạn được sinh ra để làm điều đó. Ban sẽ đạt được thành công bằng cách thực hành và rút kinh nghiệm sau mỗi phản hồi. Bạn có thể – hoàn toàn không chút nghi ngờ.

1. Trước khi bắt đầu

Nếu tâm thức bạn chưa thực sự sẵn sàng thì bất kỳ một việc làm nhỏ nào cũng không thành. Bởi vậy, hãy cất vào kho mọi sự sợ hãi đi và bắt đầu đòn bẩy cho sự quyết tâm của bạn.

Hãy tự đánh giá theo thang điểm cao nhất là 10 cho các câu hỏi sau:

Tính tổng điểm lại, nếu thấp hơn 15, nghĩa là bạn chưa sẵn sàng hoặc niềm tin của bạn đã giảm chỉ còn một nửa. Cuốn sách này được mở đầu bằng một dòng trích dẫn đơn giản: "Không quá khó để biết được bí mật của thành công. Càng kết nối được với mọi người, thành công càng đến gần". Dù bạn già hay trẻ, khi bạn mở rộng tấm lòng và có thể kết nối dễ dàng, nhanh chóng với người khác, bạn sẽ thành công. Điều này không liên quan gì đến trí tuệ, sắc đẹp hay tài năng, tất cả chỉ là việc chân thành làm quen với những người xung quanh. Hãy tự nhủ rằng lòng nhiệt thành ấy đang được đặt đúng chỗ, bắt đầu bằng bài thực hành ngay tiếp đây và duy trì nó cho tới tận bài cuối cùng.

2. Ai là người bạn muốn làm thân?

Tái hiện đời sống. Điều gì bạn muốn làm, ví thử, trong thời hạn một năm? Mạnh dạn mơ mộng một chút! Hãy thử gom sách báo cũ (càng cũ càng tốt). Ít nhất đó cũng là tập san mà bạn chẳng hề đọc thường xuyên. Cắt rời tranh ảnh, chữ, các mục quảng cáo – bất cứ thứ gì mà bạn thấy có mối liên quan tới điều bạn tưởng tượng – bắt đầu bức tranh cắt dán với chủ đề: Đời sống mà bạn hằng mong muốn. Làm cho chúng càng rõ ràng càng tốt, và dán nó ở một nơi bạn có thể trông thấy hàng ngày.

Bước tiếp theo, giải thích với bạn bè và người thân hay bất kỳ ai về bức tranh. Điều gì là quan trọng nhất trong bức tranh cuộc sống của bạn? Nhìn và lắng nghe giấc mơ sẽ khiến chúng trở nên rõ ràng hơn trong tâm trí bạn.

Với giấc mơ ấy, hãy nghĩ đến những người bạn cần kết nối để có thể biến nó trở thành hiện thực. Họ là ai? Hãy liệt kê một bản danh sách theo tên cá nhân hoặc nhóm người

theo sự phân loại dưới đây:

Đồng nghiệp

Bạn bè

Các thành viên trong tổ chức xã hội, câu lạc bộ

Hàng xóm

Bố mẹ của bạn con

Bạn bè, họ hàng xa

Những người khác

3. Mức độ thoải mái khi giao tiếp

Theo cấp độ lớn dần từ 1 đến 10, hãy trả lời những câu hỏi dưới đây. Bạn phải gặp gỡ một người hoàn toàn xa lạ tại trường học, nơi công sở hay trong một buổi giao lưu:

Nếu có sự khác biệt giữa cột Trường học/Công sở và Ở ngoài xã hội, bạn có biết vì sao không? Và điều gì có thể cải thiện được mức độ thoải mái giữa hai nơi giao tiếp ấy?

4. Thái độ hữu ích của tôi

Ấn tượng đầu tiên cũng chính là ấn tượng cuối cùng. Người ta ấn tượng với bạn không phải từ kiểu quần áo hay mốt tóc mà chính từ thái độ của bạn. Hãy nhìn lại danh sách Những thái độ hữu ích và vô ích, sau đó trả lời những câu hỏi sau:

1. Tôi muốn mọi người thấy rõ quan điểm nào của mình?

2. Thái độ nào nói lên rõ nhất về tôi?

3. Cách thức nào có thể giúp tôi truyền đạt tốt nhất thông điệp của tôi tới mọi người?

Trong tuần kế tiếp, hãy tìm người nào mà bạn cảm thấy thú vị nhất và phân tích cách hành xử của họ để trả lời cho những câu hỏi sau:

1. Thái độ của họ?

2. Điểm đặc biệt gì ở họ khiến bạn phải có ấn tượng ngay từ lần đầu gặp mặt?

3. Có phải ở bên cạnh họ khiến bạn có cảm giác gần gũi?

Nào, giờ hãy nghĩ về thời điểm gần đây khi bạn cảm thấy nhiệt tình nhất.

1. Lòng nhiệt tình của bạn bắt nguồn từ đâu?

2. Bạn có thể hiện lòng nhiệt tình giống như người khác không?

3. Bạn kết nối thế nào giữa cảm xúc của mình lúc đó với cách tiếp cận để hoàn thành mỗi bài tập trong cuốn sách này?

4. Bạn truyền tải lòng nhiệt tình tới người khác thế nào trong suốt cuộc chuyện trò?

5. Thái độ nào bạn muốn bộc lộ với người bạn vừa làm quen?

5. Những cuộc chạm trán hên xui

Đọc kịch bản dưới đây. Sử dụng các chi tiết có trong tình huống và quyết định bạn sẽ nói gì. Đưa ra một đến hai cuộc đối thoại và rồi tạo ra những câu hỏi mở. Ví dụ, bạn đang xếp hàng dài ở sân bay để xem lại chuyến bay đã bị hủy vì cơn bão bất ngờ, bạn nên nói thế này với vị khách đứng kế bên bạn: "Ôi trời, người đâu mà đông quá!", sau đó tiếp tục hỏi: "Anh đã nghe dự báo thời tiết sắp tới chưa?" hoặc, "May mà tôi không phải làm công việc hoàn vé này – làm sao có thể phân phát bấy nhiêu nỗi thất vọng cho từng này con người cơ chứ?"

1. Trời đang mưa, bạn cùng một số người đang đứng trú dưới mái hiên. Không một ai, kể cả bạn có ô. Bạn sẽ nói với người đang đứng kế bên bạn:

....

....

....

2. Bạn đang ở cơ quan và thơ thẩn làm một cốc cà phê. Bất chợt bạn thấy một người bạn vốn không quen biết nhưng làm tại văn phòng khác cùng tòa nhà với bạn. Bạn bước tới và nói:

....

....

....

3. Trên đường đi học, bạn dừng lại mua một gói snack và chợt bắt gặp một người bạn vẫn thường thấy trên sân trường cũng đang mua một gói khoai tây chiên. Bạn sẽ nói:

....

....

....

6. Quy tắc 3 giây

Đã bao giờ bạn bỏ lỡ cơ hội chỉ vì bạn đã đắn đo về nó quá lâu chưa? Hoặc từ chối một cơ hội để rồi tha hồ hối tiếc về nó? Hay đã khi nào bạn ngồi im lìm trong quán cà phê, lặng lẽ ngắm mọi người? "Tôi chỉ ngồi, và sẽ từ chối bất kỳ cuộc chuyện trò nào". "Lần tới nếu anh ta nhìn tôi, tôi sẽ mỉm cười với anh". Nếu bạn chỉ ngồi đó với những ước mơ chờ đợi, hy vọng, sẽ chẳng có điều gì xảy ra hết. Tất nhiên, bạn sẽ trở nên chán nản với chính mình. Chờ đợi càng lâu chỉ càng làm mình thêm chán nản trước sự chần chừ của chính mình mà thôi.

Cần bắt tay vào làm. Càng thực hành nhiều, chuyện kết giao càng đến với ta dễ dàng.

Trong vòng một tuần, mỗi ngày hãy tiếp cận ba người và nói những điều đơn giản thôi.

Hãy nhắm đến một người nào đó mà bạn thấy thú vị, đếm đến ba và bước tới nói chuyện với họ. Nếu bạn do dự, bạn sẽ thất bại. Vì thế, hãy tự tin lên. Thói quen "1, 2, 3" sẽ mau chóng trở thành phản xạ. Làm, làm, làm – chỉ cần làm mà thôi. Điều tệ nhất là sự tự ti ẩn lõm vào trong bản ngã của bạn. Và điều tuyệt nhất chính là bạn đã tạo nên một sự kết nối mới. Hãy nắm lấy điều tốt.

Nhưng bắt chuyện không phải điều tiên quyết. Mục đích của bài thực hành này là chặn đứng mọi sự ngập ngừng và làm chủ chính mình. Điều quan trọng là quyết định cách thức tiếp cận đối tượng đúng thời khắc mà bạn nhận ra họ. Dưới đây là một số mẹo để thực hành thói quen "1, 2, 3, bước!" trên:

"Xin lỗi, trung tâm thương mại nào gần với nhà ga vậy?"

"Xin chào, quanh đây có bán cà phê không bạn nhỉ?"

"Xin cho hỏi giờ là mấy giờ?"

Xin bạn nhớ rằng cử chỉ đầu tiên cũng quan trọng như ấn tượng đầu tiên vậy. Vì vậy, hãy thực hành cho đến khi nào bạn thấy thoải mái thì thôi. Và nhớ, hãy giữ lấy thói quen ấy.

7. Tìm sự đồng thuận

Tìm được sự đồng thuận chính là cốt lõi cho việc thiết lập sự kết nối tức thì, và một trong những cách hiệu quả nhất chính là tìm kiếm những khoảnh khắc "Tôi cũng thế." Nghĩ xem nên nói gì, và khi có cơ hội, hãy nói "Tôi cũng thế" – chừng nào nó còn hợp lý. Ví dụ, một người vừa nói "Tôi yêu Ca ri bê", đơn giản chỉ cần đáp lại "Tôi cũng thế". Nhưng nhớ nhé, chớ cứ lặp lại liên hồi "Tôi cũng thế", "Tôi cũng vậy". Hãy đổi bài bằng những câu như "Trời, thật là trùng hợp!", "Tôi cũng thế, hoàn toàn nghiêm túc". Và sau đó, tất nhiên, bạn có thể thêm vào câu chuyện những câu hỏi tựa như: "Bạn ấn tượng với hòn đảo nào nhất?", vv…

Trong ba cuộc nói chyện với toàn người quen biết sơ sơ, bạn hãy gắng tìm kiếm những khoảnh khắc "Tôi cũng thế".

Với mỗi cuộc trò chuyện, điểm chung nhất có thể nhận ra ngay từ đầu là gì?

Cuộc trò chuyện 1:

………………………………………………………………………………

Cuộc trò chuyện 2:

………………………………………………………………………………

Cuộc trò chuyện 3:

………………………………………………………………………………

1. Bạn có thấy những khoảnh khắc ấy làm thay đổi không khí của cuộc trò chuyện?

2. Bạn có cảm thấy sự kết nối mạnh mẽ hơn với người đối diện?

3. Người đó có phản ứng khác với bạn không?

4. Cuộc trò chuyện trở nên dễ dàng hơn chứ?

8. Biết mình muốn gì

Dùng mỗi câu sau đây và biến nó từ dạng câu phủ định về điều bạn không muốn thành câu khẳng định về điều bạn muốn:

Không rời khỏi nhà mà không mang theo ô.

Không để lỡ tàu.

Không ngại ngùng.

Không quên khóa xe.

Không quên gọi một cuộc điện thoại.

Không lo lắng.

Không để đèn khi rời khỏi nhà.

9. Tiếp xúc mắt

Khi làm quen với một ai đó, điều quan trọng là nhìn vào mắt họ. Bài thực hành sau đây sẽ giúp bạn rèn luyện kỹ năng đó, biết đâu, nó lại chính là một trong những phương thức hiệu nghiệm của chính bạn?

Bạn gặp ba người hoàn toàn chưa quen biết hay chỉ biết sơ sơ (người bán đồ ăn hay người thường đi cùng thang máy chẳng hạn), hãy nhớ kỹ những câu hỏi sau rồi ngay lập tức viết câu trả lời khi có thể.

Bạn có khả năng kết nối bằng ánh mắt chứ?

Màu mắt của họ?

Bạn có nói “Xin chào” không?

Họ phản ứng như thế nào?

Bạn cảm thấy mình có thể bắt thân được với họ chứ?

Bạn có biết tên của họ? Giờ, hãy viết chúng ra.

10. Được. Làm tốt lắm. Rất đẹp

Chẳng ai có thể mỉm cười thật tự nhiên và dễ dàng cả, vậy đây chính là mẹo mà giới thời trang thường dùng: "(Anh/chị mặc chúng) đẹp lắm" – chỉ vài giây sau, một nụ cười đã xuất hiện.

Nhìn thẳng vào gương và nói liên tục "Tuyệt lắm", mỗi lần với một âm điệu khác nhau, lúc nhỏ lúc to, khi thì thào, khi mơn trớn. Một tâm trạng hoàn toàn thoải mái sẽ xâm chiếm lấy bạn. Chỉ bởi, đó là lời mà ai cũng muốn nghe.

Bất cứ khi nào, gặp ai, hãy mỉm cười. Nếu bạn gặp rắc rối, hãy tự nói: "Được lắm. Tốt. Mọi thứ ổn cả" ba lần trước khi lại phải chạm trán với một ai đó. Nụ cười sẽ trở về với bạn ngay lập tức, tin tôi đi.

11. Từ trái tim đến trái tim

Trong vài ngày tới, hãy chú ý quan sát ngôn ngữ cơ thể của mọi người và để tâm xem chúng có tác động gì tới bạn? Bạn có biết bạn sẽ rất tuyệt nếu thả lỏng cơ thể, để mặc cho cơ thể tự nói lên tiếng nói của mình? Khi gặp một người mới, hãy hướng trái tim ấm áp của bạn tới người đó. Đừng khoanh tay trước ngực, hãy mở rộng trái tim, vì điều đó cho thấy bạn không có bất kỳ nguy hại nào.

Thực hành ngôn ngữ cơ thể đóng và mở khi nói chuyện với ai đó và chú ý xem sự khác biệt trong thái độ cũng như phản ứng của họ. Hãy tạo thói quen sử dụng ngôn ngữ cơ thể mở trong khi bạn kiếm tìm sự hợp tác từ phía người khác.

12. Tạo sự đồng bộ

Khi nói chuyện với một người, hãy lập tức tạo sự đồng bộ với ngôn ngữ cơ thể của người đó trong vòng 30 giây. Ngưng 30 giây rồi lại tiếp tục. Bạn có để ý thấy sự khác biệt giữa quãng ngắn đồng bộ và không đồng bộ ấy? Người khác có phản ứng tích cực khi bạn làm thế không?

13. Từ đóng thành mở

Chuyển những câu hỏi đóng sau đây thành những câu hỏi mở bắt đầu bằng *Ai, Tại*

sao, Cái gì, Khi nào, Ở đâu và Như thế nào?

1. Anh đã nghĩ về những gợi ý của tôi chứ?

2. Anh có thích chương trình Mua một, tặng một mà em đang theo dõi không?

3. Chúng ta dùng bữa tối bên ngoài chứ?

4. Hm, thu nhập anh độ này sao rồi?

5. Anh có nghĩ đến việc sẽ giới thiệu mình thế nào trong buổi phỏng vấn không?

Đôi khi, những câu hỏi đóng thường chẳng biết trả lời ra sao. Giải pháp cho vấn đề này chính là chuyển thật nhanh sang dạng câu hỏi mở. Ví dụ, nếu như bạn nói: Anh có mối quan hệ láng giềng gần gũi chứ? thì ngay sau khi họ đáp: Có, hãy lập tức bắt sang một câu hỏi mở, bâng quơ như: Anh thấy họ thế nào?

Hãy viết ra một câu hỏi mà bạn có thể sử dụng liền ngay cho câu hỏi đóng sau đây:

1. Có phải đây là chuyến tàu 7h15 để vào thành phố?

2. Để tớ giúp cậu tìm ra món đồ đó nhé?

3. Anh đã từng tham gia tình nguyện chưa?

14. Kẻ khơi mào

Những câu hỏi chỉ tạo ra câu trả lời Có hoặc Không chẳng thể kích thích nổi một đoạn đối thoại cho ra hồn. Nhưng, những câu hỏi về *Ai, Cái gì, Tại sao, Khi nào, Ở đâu và Như thế nào* thường khiến mọi người bắt chuyện nhanh. Hãy viết liền ba câu hỏi mà bạn sẵn sàng bắt chuyện với một người lạ trong từng trường hợp sau:

1. Trước một cuộc gặp mặt

2. Trong một bữa tiệc

3. Ở điểm đợi xe bus

4. Trong hàng vào xem phim

Câu hỏi tuyệt nhất lại là… chẳng phải một câu hỏi. Bạn không tin ư? Thử bắt đầu

bằng câu nói: “Anh kể cho em nghe về…” xem sao.

15. Làm người ta nhớ mình

Chỉ hai tuần sau cuộc trò chuyện với nhiều thú vị và ấn tượng, họ quên bay mất bạn, liệu điều ấy có thú vị không nhỉ?

1. Hãy lên một danh sách gồm ba người ưa nhìn mà bạn đã gặp và mô tả những đặc điểm khiến dễ nhận ra họ nhất.

2. Tự phác ra đặc điểm nhận dạng của bản thân.

3. Vẻ ngoài nào mà bạn tự cho rằng, nó đặc trưng cho chính mình?

4. Phục trang, phụ kiện, đầu tóc… những thứ ngoại lai có thể đánh dấu chính bạn?

5. Bạn cần làm gì để tạo nên nét cá tính của riêng mình?

16. Giác quan ưu trội

Hầu hết mọi người đều có một giác quan ưu trội để lĩnh hội thế giới. Có người cảm thức về thế giới bằng nhãn quan (kiểu người Thị giác), có người lại bằng âm thanh (kiểu người Thính giác), và số khác nữa cảm thụ thông qua xúc giác hay cảm nhận (kiểu người Xúc giác). Hãy hình dung bạn có thể nhận biết giác quan ưu trội của người khác. Khi phát hiện ra, bạn sẽ không còn bị ràng buộc bởi những điều mà ngũ quan mang lại. Chẳng ai rõ vì đâu, nhưng chắc chắn, người đối diện sẽ bị buộc phải lôi cuốn theo bạn.

Các nhóm người Thị giác, Thính giác và Xúc giác rất khác biệt. Họ nghĩ khác nhau. Mong muốn của họ, khát khao của họ, động cơ của họ cũng khác nhau. Họ nói năng và ăn mặc cũng khác nhau.

Khi tìm ra giác quan ưu trội của người khác, bạn có thể bắt thân ở mức độ sâu sắc hơn.

Thực hành bài tập sau đây để nhận biết kiểu người Thị giác, Thính giác và Xúc giác. Đọc những câu này và điền vào ô bên phải kiểu người sẽ có phát ngôn như vậy.

17. Nhận diện giác quan.

Nào, hãy nhớ đến ba người mà bạn gần gũi nhất – như: Chồng/ vợ bạn, người bạn thân nhất, đồng nghiệp – và viết tên họ vào bảng dưới đây. Cố gắng nhớ lại các cuộc chuyện trò với họ và quyết định xem giác quan ưu trội của họ là gì.

18. Giao tiếp qua giác quan

Nhắm mắt và tưởng tượng bạn đang đứng ở sân bay trước chuyến bay của mình một giờ. Với bảng mẫu dưới đây, hãy viết ra những gì bạn nghe, thấy, sờ, nếm và ngửi.

Lập danh sách và trong vòng 30 giây mô tả chính xác những thứ bạn trông thấy. Tiếp tục 30 giây cho việc nghe, cảm nhận, nếm và ngửi.

Giác quan nào dễ và giác quan nào khó bắt sóng?

Khi bạn nắm bắt được giác quan ưu trội của một người, khi đó, bạn có thể kết giao với họ hiệu quả hơn. Nếu họ nghĩ bằng hình ảnh, hãy nói chuyện với họ bằng hình ảnh. Nếu họ chủ về âm thanh, hãy nói với họ về âm thanh của mọi thứ. Và nếu họ chủ về xúc giác, hãy nói với họ cảm nhận của bạn về mọi thứ.

Nếu muốn xem kỹ hơn về phần thực hành này, làm ơn trở lại và đọc câu chuyện "Kỳ nghỉ khó khăn của Ingrid."

19. Tiếng mách bảo từ tri giác

Muốn nói chuyện trơn tru với tất cả những mẫu người trên, hãy làm bài thực hành sau đây: hoàn thiện những chủ đề sau, trước nhất bằng ngôn ngữ của người Thị giác, tiếp đến sử dụng ngôn ngữ của người Thính giác và cuối cùng là ngôn ngữ của người Xúc giác.

Ngôi nhà trong mơ của bạn:

....

Kỳ nghỉ trong mơ của bạn:

....

Bữa ăn yêu thích của bạn:

....

20. Nói chuyện bằng màu sắc

Người ta thường tái hiện lại những trải nghiệm của mình thông qua các cuộc trò chuyện. Càng nhiều chi tiết được tái hiện, độ hấp dẫn của câu chuyện càng tăng thêm, người ta sẽ càng nhớ như in từng lời bạn nói.

Nên thực hiện bài tập này với một người nữa để có sự phản ứng trao đổi. Nhưng nếu bạn không có ai, hãy viết câu trả lời ra.

Hãy mô tả cảnh sắc, âm thanh, mùi vị và hương vị.

Về tính kiên nhẫn:

....

....

....

....

Về thứ bạn thấy gắn bó nhất:

....

....

....

....

Về mùa đông:

....

....

....

....

Về lời tự hứa của chính mình:

....

....

....

....

Về những thú tiêu khiển của bản thân:

....

....

....

....

Càng viết được chi tiết, phong phú, tâm trí bạn sẽ càng ghi nhớ và bạn sẽ có cách nói chuyện thu hút hơn.

21. Lập kế hoạch hành động

Điều này nghe có vẻ hiển nhiên, bạn phải ra ngoài gặp họ trước khi kết bạn được với họ. Bạn sẽ không thể kết bạn nếu không gặp gỡ ai. Càng đi nhiều, càng tham gia nhiều hoạt động, bạn càng có thêm nhiều bạn mới với những trải nghiệm mới.

Có đến hàng tá cách để bạn đặt chân vào thế giới cộng đồng. Kế hoạch này sẽ giúp bạn hình dung đầy đủ cho một cuộc dự nhập xã hội căn bản.

1. Nhóm nào bạn muốn được tham gia nhất?

Nhóm thể thao (yoga/thể dục trong nhà/trượt tuyết).

Nhóm văn hóa nghệ thuật (âm nhạc/sách truyện/phim).

Nhóm tình nguyện.

Các lớp học (nấu ăn/ngôn ngữ/yoga/đồ gốm).

Các tổ chức tôn giáo.

2. Điều gì sau đây bạn vẫn luôn ao ước được làm? Nhảy dù, đánh xe ngựa, học nhảy điệu Flamenco, trở thành đấu sỹ bò tót, vận động viên bơi phối hợp, dựng ngôi nhà cây. Hãy viết chúng ra.

3. Bạn sẽ làm gì để thực hiện? Tìm kiếm thông tin trên internet hay tra danh bạ và gọi điện liên lạc? Hỏi qua bạn bè hay qua một tổ chức địa phương?

4. Hãy đoan chắc rằng bản thân sẽ làm điều đó.

Suy ngẫm cuối: Không chối bỏ, chỉ lựa chọn

Khi bạn bước ra và bắt đầu cho cuộc hành trình của mình, điều tệ hại cuối cùng – nếu bạn để nó xảy ra – chính là việc từ chối. Tôi đã từ chối nhiều thứ trong giai đoạn trưởng thành của mình, và tôi đã tiếp thu một cách khó nhọc rằng, có ba điều căn bản mà bạn có thể làm với một hành động chối bỏ: 1) bạn gạt bỏ nó, 2) để mặc nó xâm chiếm và tàn phá niềm tin của bạn, hoặc, 3) chào đón nó.

Bạn sẽ làm gì khi chính bản thân mình bị loại bỏ? Điều này hoàn toàn có thể xảy ra; nó là một phần của cuộc sống. Chối bỏ đòi hỏi thay đổi thái độ ngay tức khắc. Nếu một người không thể chia sẻ sở thích với bạn, không có nghĩa đó là sự ám hiệu của việc từ bỏ và thất vọng; mà đây chính là lúc phải tiến lên! Nếu bạn là người hái táo, bạn trèo lên một cây táo chẳng có lấy quả nào, liệu bạn có thấy đau khổ và tự dằn vặt vì điều đó? Ồ không! Bạn có quyền cho rằng nơi này chẳng có gì dành cho bạn cả và chuyển sang cây bên cạnh. Còn nếu tiếp tục dằn vặt, bạn sẽ đánh mất cơ hội tiếp theo.

Hầu hết mọi người sẽ tỏ ra rằng, họ chẳng thiết tha gì mấy với kiểu tình bạn ngoại giao, hoặc bạn phải tiếp nhận một số trường hợp không mấy lịch sự cho lắm. Khi đó, chỉ cần lấy làm tiếc cho sự chân thành của mình và cảm ơn những gì mà bạn đã nhận ra trước khi mất công đầu tư cho mối quan hệ này. Thành thật mà nói, việc từ chối hay lựa chọn vốn đầy rủi ro, song, chịu vài vết bầm chẳng phải là điều gì ghê gớm. Cơ bản đừng để mình trở nên bi quan là được. Nói tóm lại, từ chối hay chọn lựa cũng chính là một phần của cuộc hành trình thám hiểm trải nghiệm thú vị.

Nguyên tắc: Không chối bỏ, chỉ lựa chọn, có nghĩa là, nếu bạn đang tán gẫu với mọi người và có đôi điều không được như ý, đó không phải lỗi lầm của ai cả. Nó chỉ có nghĩa giữa hai người thiếu một điểm chung hay là sự bất đồng về tâm lý. Bởi vậy, hãy tận hưởng mọi thứ, là chính mình, và hãy cứ luôn lịch sự và tốt bụng. Đừng quên nói câu Cảm ơn và tạm biệt trước khi rời đi. Hãy nhớ rằng, bạn có quyền từ chối (một cách lịch thiệp – tất nhiên): không nhất thiết phải nỗ lực cả đời với một mối quan hệ vừa mới làm quen.

Khép lại, tôi có một mong ước giản đơn, rằng, nếu bạn đọc cuốn sách này, bạn hãy ưu tiên cho việc kết nối với mọi người. Đừng phớt lờ đi một điều quan trọng trong cuộc sống của mình! Bạn phải lên lịch cho nó, ít nhất 15 phút một ngày đi ra ngoài và thực hành những điều trên. Chắc chắn, sẽ có những khó khăn bước đầu nhưng hãy cứ kiên trì. Cố gắng lần hai, lần ba, mọi thứ sẽ trở nên dễ dàng. Hãy tắt TV, máy tính, trò chơi điện tử, gác công việc sang một bên và dành thời gian trong vòng ba tuần để thực hiện những bài thực hành trên đây. Chẳng ai trừ bạn biết bạn đang làm gì. Không cần quá gay gắt làm gì, hãy cứ là chính mình với câu khẩu hiệu: “Không có gì là thất bại, chỉ có nỗ lực tự sửa không ngừng.”